أهم 50 كتاباً عن الرخاء

كيف تجتذب الرخاء، وتشكل ملامحه ، وتديره ، وتشارك فيه الآخرين

حكمة مستقاة من أفضل الكتب التى ألفت عن تحقيق الثروة والازدهار

ريتشارد برانسون • روندا بايرن • وارن بافيت
أندرو كارنيجى • ميلتون فريدمان • بيل جيتس
نابليون هيل • كونراد هيلتون • روبرت كيوساكى
آنيتا روديك • آدم سميث • دونالد ترامب

توم باتلر - باودون




مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



أهم
50 كتاباً
عن الرخاء


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
الابتسامة

أهم 50 كتاباً عن الرخاء

كيف تجتذب الرخاء، وتشكل ملامحه، وتديره، وتشارك فيه الآخرين

حكمة مستقاة من أفضل الكتب التى أُلفت عن تحقيق الثروة والازدهار.

توم باتلر - باودون





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠١١
حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

50 Prosperity Classics

ATTRACT IT, CREATE IT, MANAGE IT, SHARE IT

Wisdom from the best books on

wealth creation and abundance

Tom Butler-Bowdon




** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

إشادات بهذا الكتاب

" يجب على أي شخص مهتم بتحقيق فهم عميق للمعنى الحقيقى للازدهار والثروة، وتحقيق مستوى أعلى من القدرة على جمعها أن يقرأ هذا الكتاب. ويعد هذا الكتاب صندوق الكنز الملىء بالقطع الذهبية التى تنتظرك لتدرك بها وجود حياة أكثر ثراء من حولك " .

"جون راندولف برايس" ـ مؤلف كتاب ***The 40 Day Prosperity plan***
و ***The Abundance Book***.

" ستجد أي شيء قد ترغب فى معرفته عن مبادئ التمويل الشخصى والثراء الخارق للطبيعة فى هذا المجلد الشامل. وتظهر التعليقات الثاقبة والعميقة لـ" توم" أنه يمكنك العيش فى رغد وحالة مادية جيدة بضمير مرتاح. سيلهمك وجود هذه المعرفة فى متناول يديك لتعيش حياة أكثر رغدا وثراء" .

"أندريا مولوى " ـ مؤلفة كتاب ***Success - The Ultimate Guide to Success at Work and Redesign Your Life***.

" يعد هذا الكتاب دراسة وافية عن أفضل الكتب التى كتبت على الإطلاق عن مصادر الثراء والنجاح، فهو يجمع بين أشهر كلا سيكيات الأعمال وبين الكتب المتفردة المجهولة، ليقدم خلاصة من الوضوح المبهج" .

"ريتشارد كوخ" مؤلف كتاب مبدأ ٨٠/٢٠



تم بيع هذا العمل مع الوضع فى الاعتبار أن الكاتب والناشر غير مسئولين عن تقديم أية نصائح متخصصة عن التمويل الشخصى أو المحاسبة أو أى نوع من أنواع النصائح المهنية الأخرى. وإذا كنتم فى حاجة إلى نصيحة مالية أو أى نوع آخر من المساعدة التخصصية فعليكم باللجوء إلى خدمات جهات محترفة ومؤهلة للقيام بهذا. والكاتب والناشر ينزعان عن نفسيهما مسئولية أى مساءلة قانونية أو خسارة أو مخاطرة تقع نتيجة استخدام وتطبيق محتويات هذا الكتاب، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

إهداء إلى شيري



جيمس آلان
روبرت جى آلان
دايفيد باخ
بـ تـ بارنام

جينيفيف بيهريند
جون سى بوجل
ريتشارد برانسون
وارن بافيت

روندا بايرن
أندرو كارنيجى
ويليام دى دانكو
فيليكس دينيس

جو دومنجيز
بيتر دراكر
تى هارف إكر
جارى دبليو إلدرد

تشاك فينى
تشارلز فيلمور
بويل تر فليشمان
ميلتون فريدمان

توماس فريدمان
بيل جيتس
مايكل إى جيربر
بنجامين جراهام

مارك فيكتور هانسن
بول هاوكين
إثر هيكس
جيرى هيكس

نابليون هيل
كونراد هيلتون
جو كارهو
جاى كاواساكى

روبرت كيوساكى
آمورى بى لافينز
إل هانتر لافينز
بيتر لينش

آندرو ماكلين
جيرالد مانديز
ويليام نيكرسون
سوزى أورمان

دون باكر
بول زين بيلزر
كاثرين بوندر
دايف رامسى

جون راندولف برايس
آيان راند
فيكى روبين
آنيتا روديك

سانايا رومان
هاوارد شولتز
مارشا سينتار
ادم سميث

توماس جى ستانلى
دونالد ترامب
لين تويست
ماكس ويبر

محمد يونس

المحتويات

المقدمة

ستجد فى صفحات هذا الكتاب أسرار الثراء والازدهار، وكل ما عليك فعله هو العمل طبقا لهذه الأسرار لتجعلها أسرارك أنت.

إن قاموس أوكسفورد للغة الإنجليزية يعرف الثروة على أنها "حالة أو نوع من الازدهار"، وهذا يعنى أنها تندرج تحت المبدأ الأشمل للازدهار. لكن فى حين أن الثروة ببساطة تعنى امتلاك المال أو الأصول، أو تعنى عملية الحصول على المزيد أو استبقاء المزيد لأنفسنا، ستجد أن الازدهار هو حالة من "التألق أو النمو أو النجاح". باختصار، الثروة تدور حول المال بينما يدور الازدهار حول الحياة بأكملها ليضم الأفكار الأعم عن حسن الحظ والرخاء والرفاهية.

طلب "جون ويسلى" - المصلح الدينى الرائع - من الناس أن "يجمعوا كل ما يمكنهم جمعه، ويدخروا كل ما يمكنهم ادخاره، ويهبوا كل ما يمكنهم وهبه". ولقد قال "أندرو كارنيجى" - أحد أشهر فاعلى الخير على مر العصور ومؤسس الآلاف من المكتبات العامة: "لن يتمكن أى إنسان من تحقيق الثراء إن لم يعمل على إثراء الآخرين أولا". ومؤخرا قدم مؤلفا كتاب *The One Minute Millionaire* عقيدة مماثلة للشخص المستنير، ألا وهى:

"أنا أجمع الملايين،
أنا أدخر الملايين،
أنا أستثمر الملايين،
أنا أهب الملايين".

وبينما يحتفى هذا الكتاب بجمع الثروة فإنه أيضا يُسلِّم بمتعة العطاء. وأفضل ما يمكننا تشبيه الازدهار به هو أنه دائرة يتم بداخلها جذب المال أولا ثم جمعه ثم إدارته ثم مشاركة الآخرين فيه لخلق تأثير إيجابى. وغالبا ما يقال إن المال غير قادر على شراء السعادة، وهذا الكتاب لا يحاول بالطبع أن يقول ما هو عكس هذا، لكن مع ذلك من الصحيح أيضا أن التمتع بالقدرة على جذب وجمع وإدارة ومشاركة الثروة أمر مهم للتمتع بحياة هانئة، والكثير منا يسمون إلى الارتقاء بمستواهم المادى ليس من أجل جمع المزيد من المال فحسب وإنما أيضا من أجل التمتع بالقدرة على الإمساك بزمام الأمور والإنفاق فى أوجه ذات نفع ومجدية لنا.

إن مبدأ الازدهار يقترح بأننا "خدام" للثروة: نقوم بجمعها من مصادر موجودة بالفعل، وفى النهاية نعيدها ثانية بطريقة أو بأخرى لمصادرها. فأنت لن تجنى أى مشاعر حقيقية للرضا إذا كنت مجرد شخص أرعن ينهب الموارد الطبيعية فقط ليحقق المزيد من الأرباح، أو مجرد مستهلك أبله وطائش. وبالطبع فإن الثروات التى يتم جمعها مع تحقيق أقل قدر ممكن من الأذى للبشر

وللكوكب تعد جزءًا من دائرة الازدهار. لهذا السبب يغطى هذا الكتاب مجموعة أخرى من الكتب التى تحتفى بالثروات المستدامة. ويشمل هذا كتاب *Natural Capitalism* لـ "هاوكين"، والسيرة الذاتية لصاحبة فكرة صالون العناية بالجسد "آنيتا روديك" *Business As Unusual*، وكتاب *Your Money or Your Life* الذى يعد دليلًا فريدًا لعيش حياة أبسط. بينما يرى الكثيرون أن النمو الرهيب فى الثروة على مدار القرن الماضى هو السبب وراء المشاكل البيئية، ستجد من الصحيح أيضا أنه بدون استمرارية الازدهار سنفتقر إلى الموارد التى تمكننا من البحث والاستثمار فى مصادر جديدة للطاقة أو فى إصــلاح ما أُتلف أو دُمر من البيئة.

بالنسبة لبعض الناس مازالت هناك وصمة عار مرتبطة بالسعى وراء الثروة، لكن على الرغم من هذا، إذا تعاملت مع عملية جمع الثروة باعتبارها جزءًا من مفهوم أعم للازدهار فستجد أنه لا شىء سيقف فى طريق تحقيقك هدفك. وأنت عليك واجب تجاه نفسك وتجاه العالم بالعمل على زيادة موارده واستغلال مخيلتك والعمل بكد لتقديم أشياء جديدة وقيمة لهذا العالم، وإذا اتبعت هذه الرؤية الأعم فقد يمكنك الارتقاء بمستواك المالى مع التمتع بضمير مرتاح.

ماذا يوجد بالداخل؟

يغطى هذا الكتاب العديد من الكتابات الرائعة عن الثروة والرخاء والازدهار. وبالطبع تشكل العناوين التى تتحدث عن جذب الثروة نوعًا أدبيًّا فى حد ذاته، ولقد تم اختيار مجموعة من هذه العناوين والتحدث عنها فى هذا الكتاب. أما كتب سير الأعمال فهى تحاول أن تلهم أو تعيد إلهام رجل الأعمال بداخلك، أما الكتب التى تدور حول التمويل الشخصى فهى تستهدف تقديم التعليم العملى الضرورى عن كيفية إدارة وتنمية ما لديك بالفعل. إن جمع الثروة لا يحدث بمعزل عن المجتمع، لذا يسلط الكتاب الضوء أيضا على بعض العناوين البارزة وأكثر القراءات تحفيزا للتفكير فى علم الاقتصاد والاقتصاد السياسى. يسلط الكتاب الضوء أيضا على مجموعة من الكتب الملهمة، والتى تدور حول كيفية وهب الثروة بشكل ذكى لهؤلاء القادرين على الانتفاع بها إلى أقصى حد.

وهناك تقسيم طبيعى للكتب التى تدور حول "ضمير الازدهار" أو الجوانب النفسية الداخلية لعملية جمع الثروة والكتب العالمية التى تدور حول أساسيات التمويل الشخصى وروح المبادرة وعلم الاقتصاد، وهنا يستهدف هذا الكتاب سد الفجوة الناتجة عن هذا التقسيم. وإذا كنت منجذبا حقًّا للجوانب النفسية للازدهار، فستجد أنك ستتعلم الكثير من التعليقات الموجودة بالكتاب عن الاستثمار والتمويل والاقتصاد. أما إذا كنت أكثر اهتماما بقراءة الموضوعات الأكثر عملية، فقد تجد أن عينيك، أو قلبك، سوف تطلعان بدرجة أكبر على الأعمال الكلاسيكية عن الوفرة والازدهار الطبيعيين. ويجب أن يكون هدفك النهائى هو دمج الجانبين معا حتى تصبح سيد لعبة الثروة على المستويين الداخلى والخارجى.

يمكن ترتيب عناوين الكتب الأخرى المذكورة فى هذا الكتاب طبقا لأربعة عوامل: جذب الثروة وجمعها وادارتها ومشاركتها مع الآخرين. وعلى الرغم من أن الكتاب مقدم من خلال ٥٠ فصلا

إلا أنه تم تصميمه ليكون محادثة تقدم لك عددا وافرا من الأفكار والإستراتيجيات. وقد تفيدك بعض هذه الأفكار والإستراتيجيات أكثر من غيرها وعلى مدار فترات مختلفة من حياتك. الآن ... اقرأ فقط أكثر ما يشد انتباهك ويجذبك.

جذب الثروة

اتقان اللعبة الداخلية لجمع الثروة والازدهار

جيمس آلان: *The Path of Prosperity*
جينيفيف بيهريند: *Your Invisible Power*
روندا بايرن: "السر"*
تى هارف إكر: "أسرار عقل المليونير"*
تشارلز فيلمور: *Prosperity*
إثر هيكس - جيرى هيكس: *Ask and It Is Given*
نابليون هيل: *The Master Key to Riches*
كاثرين بوندر: *Open Your Mind to Prosperity*
جون راندولف برايس: *The Abundance Book*
سانايا رومان و دون باكر: *Creating Money*
مارشا سينتار: *Do What You Love, The Money Will Follow*
ماكس ويبر: *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*

إننا نميل بطبيعتنا إلى التفكير فى الثروة باعتبارها تتطلب القدرة على تشكيل العالم من حولنا ليقدم لنا ما يفيدنا، مع ذلك تبدأ عملية جمع الثروة حقا من العقل بمساعدة أفكارك ورؤاك ومعتقداتك وشخصيتك. وأنت تجذب أو تطرد الثروة طبقا للطريقة التى تفكر وترى بها نفسك، لذا لا يعد العمل على تنمية ذاتك إهدارًا للوقت على الإطلاق. يقول "أرسطو": "أصعب نصر يمكنك تحقيقه هو انتصارك على ذاتك"، لكنه مع ذلك النصر الذى سيمكنك من الفوز فى باقى مناحى الحياة.

يركز كتاب "جايمس آلان" — *The Path of Prosperity* — على المبدأ سالف الذكر، فلا توجد أية قواعد لتحقيق الازدهار والرخاء سوى التمتع بالعقل المنظم والتركيز على خدمة الآخرين. يعلق "نابليون هيل" فى كتابه — *The Master Key to Riches* — قائلا إن وضوح الهدف والرغبة فى "قطع ميل إضافى" هما عاملان ضروريان لخلق قيمة جديدة، وهو ما سيترتب عليه جمع ثروة. أما المقالة الشهيرة لـ"ماكس ويبر" فى كتاب *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* فهى تناقش مدى قدرة التجار المهاجرين الأوائل إلى العالم الجديد على جذب الثروات كنتيجة مباشرة لانشغالهم الشديد بالفضائل الشخصية للأمانة والاقتصاد والتوفير.

* متوافر لدى مكتبة جرير.

تتمتع الكتب التى تدور حول " ضمير الازدهار " الآن باهتمام شديد بفضل نجاح كتب معاصرة مثل كتاب "السر"، على الرغم من وجود هذا النوع الأدبى وتراثه منذ قرابة القرن. وكتاب "تشارلز فيلمور" - *Prosperity* - وكتابات "جينيفيف بيهريند" على سبيل المثال قدمت للقراء القواعد الطبيعية للازدهار، وأشارت إلى أن مشاعر النقص أو العوز تعنى انفصالا عن "المصدر" (الله أو السماء)، وهو نقص يمكن علاجه بسهولة من خلال الصلاة أو الإيجابية أو التصور. بعد ذلك - وفى وقت لاحق فى القرن العشرين - حافظ كتاب مثل "كاثرين بوندر" على مثل هذه الأفكار حية قبل حتى أن تخلق كتب "إثر وجيرى هيكس، وروندا بايرن" اهتماما جديدا بفكرة أنه يمكن لكياننا العاطفى العمل كمغناطيس لـ"جذب" الثروة.

فى كتابه "*أسرار عقل المليونير*" يتحدث "هارف إكر" عن الأهمية الرئيسية لـ"اللعبة الداخلية" ويشرح كيف يمكن للمخطط المالى العقلى أن يسمح أو يوقف تدفق الثروة إلينا، وكيف أنك قادر على تغيير المخطط، لكن الخطوة الأولى هى أن تتمتع بشخصية متفتحة للفرص بدلا من مجرد التركيز على الشكوى والتذمر.

تؤكد "مارشا سينتار" فى كتابها الذى حقق أفضل المبيعات فى فترة الثمانينيات *Do What You Love, The Money Will Follow* أن المفتاح الرئيسى للتمتع بحياة مليئة بالرخاء والازدهار هو - ببساطة - أن تفعل ما تحب. وهذا لن يؤدى فقط إلى التميز والتألق فيما تقوم به - وهو ما سيترتب عليه جذب المزيد من الجوائز والمكافآت - بل إنه سيؤدى أيضا إلى تنظيم حياتك لتسير بمحاذاة أعمق قيمك ومواهبك، وهو ما سيخلق سعادة دائمة وسليمة.

كل العناوين سالفة الذكر مرتبطة بخيط مشترك وهو: الازدهار يبدأ بأفكار الرخاء، وهى ما تعمل بدورها على تحفيز حالة معنوية وعاطفية لن تجذب إلا كل ما هو خير لحياتك.

جمع الثروة

أسرار جامعى الثروات

روبرت جى. آلان: *Multiple Streams of Income (2000)*

بى. تى. بارنام: *The Art of Money Getting (1880)*

ريتشارد برانسون: *Losing My Virginity (2002)*

بيتر دراكر: *Innovation and Entrepreneurship* (١٩٨٥)

فيليكس دينيس: *How to Get Rich (2006)*

بيل جيتس (بقلم جيمس والاس وجيم إريكسون): *Hard Drive (1992)*

مايكل إى جيربر: *The E-Myth Revisited (1995)*

كونراد هيلتون: *Be My Guest (1957)*

جو كاربو: *The Lazy Man's Way to Riches (1973)*

جاى كاواساكى: "فن البداية"* ٢٠٠٤

* متوافر لدى مكتبة جرير.

بول زين بيلزر: *God Wants You to Be Rich (1995)*
آنيتا روديك: *Business as Unusual (2000)*
هاوارد شولتز: *Pour Your Heart into it (1997)*
دونالد ترامب: *The Art of the Deal (1987)*

حالما نفهم ونستوعب الجانب النفسى للرخاء والازدهار سنتمكن من الالتفات والانتباه للعمل الحقيقى لجمع الثروة. وتقترح الحكمة التقليدية عدم وجود أى بديل آخر للطريقة التى نتعلم بها، ومع ذلك ستجد أن جامع الثروة الذكى سيرغب فى "الصعود على أكتاف العمالقة" من خلال امتصاص حكمة الأثرياء المخزنة فى سير الأعمال.

غالبا ما يتم وصف "بى. تى. بارنام" على أنه "أعظم رجال الاستعراض على مستوى العالم بأسره"، أما هو فقد نصح بمكونات بسيطة بشكل مدهش فى الكتيب الذى ألفه عن النجاح عام ١٨٨٠ ليشرح كيفية تحقيق الازدهار والرخاء: صحة سليمة، وشخصية قوية، ومهنة ملائمة، والموقع المناسب لممارستها. أما "كونراد هيلتون"، والذى أعاد بناء دار ضيافة مهدمة فى مدينة تعدين ليحولها إلى سلسلة عالمية من الفنادق، فقد أخبره والداه بأن المنصرين الرئيسيين للنجاح هما الصلاة والعمل، لكن تجربته الشخصية أضافت عنصرا ثالثا: الحاجة إلى الحلم والتفكير على نطاق أوسع. وعندما تشتد الأمور وتزداد صعوبة - مثلما حدث معه خلال فترة الكساد - قد تكون رؤية ما قوية هى الوحيدة القادرة على إنقاذك. وفيما يتعلق بـ"بيل جيتس" فإن تلك الرؤية القوية كانت أداة مساعدة على بناء أكبر ثروة شخصية على مستوى العالم. إن أحدا لم يتوقع حقًّا مدى نجاح وانتشار فكرة الكمبيوتر الشخصى، إلا أن حلم "جيتس" بكمبيوتر على مكتب كل فرد مزود بنظام تشغيل يتسم بالسهولة الكافية، لدرجة أنه يقول إن "والدته كانت قادرة على استخدامه" ضمن استعدادات شركة "مايكروسوفت" لاقتناص أية فرصة تظهر فى طريقها. وعلى الرغم من أنه يعزو الكثير من نجاحه إلى كونه أستاذا فى عقد الصفقات فإن "دونالد ترامب" وصل إلى القمة فى مجاله من خلال قدرته على التفكير بشكل أشمل وأكثر طموحا.

والسير الذاتية لـ"ريتشارد برانسون، وفيليكس دينيس، وآنيتا روديك، وهاوارد شولتز" تظهر أن الشغف هو القاعدة الرئيسية لبناء الشركات الضخمة مثل (فيرجين، وذا بدى شوب، وستارباكس)، وأن رغبة الفرد فى البقاء على حق أمام ضميره قاعدة مهمة لجمع الثروة غالبا ما يقلل المجتمع من أهميتها. وعلى الرغم من أن بعض الأفراد الخارجيين والمستقلين يصبحون بعد فترة من الزمن جزءًا من الأماكن التى يعملون معها إلا أنهم هم من يحققون القيمة الضخمة للمؤسسات. وهذه الحقيقة تظهر بشكل مؤكد عند تأمل أسطورة الإدارة "بيتر دراكر"، والذى يرى أن رجال الأعمال المستقلين يقدمون قيمة جديدة ليس فقط بتنفيذهم للأمور على نحو أفضل وإنما أيضا لقيامهم بها على نحو مختلف. ولأن كل الأعمال تبدأ صغيرة يعد كتاب "مايكل جيربر" - The E-Myth Revisited - ضروريًّا للغاية لتذكيرك بالتحلى برؤية بعيدة المدى وتجنب الانغمار

فى عملية الإدارة اليومية. إنك ستصبح رجل أعمال لا من أجل "شراء وظيفة لنفسك" وإنما من أجل خلق نظام قوى يقدم الرضا والسعادة للآخرين.

ميلتون فريدمان: *Capitalism and Freedom (1962)*
توماس فريدمان: *The World Is Flat (2005)*
آيان راند: *Capitalism (1966)*
آدم سميث: "ثروة الأمم" ١٧٧٨

لا يمكن جمع أية ثروة بدون وجود إطار اقتصادى يقدم الدعم المطلوب، والكتاب الشهير لآدم سميث ـ "ثروة الأمم" يشرح بإسهاب كيف أن المجتمع الذى يتيح الحرية لأية شخص بداخله ليسمى وراء مصالحه الاقتصادية هو على الأرجح أفضل مجتمع قادر على تحقيق الازدهار لأكبر عدد من أعضائه. ويشرح "ميلتون فريدمان" ـ الوريث المعاصر لأفكار "سميث" ـ أنه بينما تعد نوايا الحكومة فى الغالب حسنة إلا أن الأسواق الحرة هى الضمان الأفضل لإتاحة الحريات الشخصية. وتقدم "آيان راند" بدورها قضية مقنعة على أن الرأسمالية هى النظام الأخلاقى الوحيد للمؤسسة الاقتصادية لأنه يحتوى فى قلبه على إصرار على الحرية الشخصية، والثروة فى حد ذاتها يمكن أن تحصل عليها دول ضالة أو أفراد فاسدون. أما الازدهار (والذى يعنى راحة البال القائمة على الرخاء المادى) فهو يكمن بشكل طبيعى فى قلب الحرية. مؤخرا قدم "توماس فريدمان" حجة دامغة على أن التكنولوجيا خلقت عالما "مسطحا" يسمح للملايين من البشر بالتنافس فى الأسواق العالمية. ولا يمكن للحكومات منع هذه النقلة: كل مايمكنها فعله هو مساعدتها بالعمل على ضمان تعليم مواطنيها واتصالهم بالشكل السليم بالعالم من حولهم.

إدارة الثروة

إستراتيجيات فى مجال التمويل والاستثمار الشخصى

دايفيد باخ: *The Automatic Millionaire (2003)*
جون سى. بوجل: *The Little Book of Common Sense Investing (2007)*
وارن بافيت: *The Essays of Warren Buffet (1997)*
جو دومينجيز و فيكى روبين: *Your Money or Your Life (1992)*
بنجامين جراهام: *The Intelligent Investor (1949)*
روبرت كيوساكى: *Cashflow Quadrant (1998)*
بيتر لينش: *One Up on Wall Street (1989)*
أندرو ماكلين و جارى إلدرد: *Investing In Real Estate (2005)*
جيرالد مانديز: *How to Get Out of Dept, Stay Out of Dept, and Live Prosperously (1988)*

ويليام نيكرسون: *How I Turned $1000 into Three Million in Real Estate - in My Spare Time (1969)*
سوز أورمان: *Women and Money (2007)*
دايف رامسى: *Financial Peace Revisited (2003)*
توماس جى. ستانلى ووليام دى دانكو: *The Millionaire Next Door (1996)*

من الرائع أن تجمع مالا، لكن الأروع منه أن تتمكن من الحفاظ عليه. سواء حصلت على ثروة مفاجئة تعمل على استثمارها أو كنت تحصل على مرتب منتظم تدخر منه القليل كل شهر فإن كتب هذه الشريحة ستعلمك كيف تستفيد إلى أقصى حد بما لديك.

يكشف "دايفيد باخ" كيف يمكن للتمود على مبدأ "الدفع لنفسك أولا" أن يجعل من شخص ذى وسائل محدودة مليونيرا فقط بفضل قوة الفوائد المركبة على مر العقود والسنين، من جهة أخرى يقدم كتاب *The Millionaire Next Door* لـ"ستانلى" و"دانكو" صورة رائعة للأشخاص "الأثرياء بصمت" والذين أصبحوا هكذا فقط بالاعتماد على مواردهم واستثمار مدخراتهم.

ما أفضل صورة للاستثمار؟ بعيدا عن مشروعك الخاص - إذا كان لديك واحد - فإن أفضل العائدات تأتى إما من الأسهم أو من العقارات. وفيما يتعلق بأسواق الأسهم والأوراق المالية فإن المستثمرين الأسطوريين "وارن بافيت" و"بنجامين جراهام" و"بيتر لينش" يركزون على أهمية ملاحظة الفارق بين الاستثمارات طويلة المدى فى الشركات وتخمينات السوق قصيرة المدى لتحقيق الأرباح. وبالنسبة للمستثمرين الصغار من الأفضل لهم أن يستثمروا أموالهم فى صناديق النقد المشتركة، والتى تشترى حصة من كل شركة مسجلة بالسوق. وهو ما سيضمن لهم أيضا الاشتراك فى عملية نمو الأعمال ببلادهم. يمكن أيضا للاستثمار فى العقارات أن يصبح طريقة سهلة لجمع الثروة، خاصة إذا كان المستثمر يبحث عن الربح بعيد المدى وليس الربح السريع فحسب. ولقد كتب "ويليام نيكرسون" المرجع الرئيسى والأصلى للاستثمار فى العقارات، كما قدم "ماكلين" و"إلدارد" وصفة معاصرة وشاملة لجمع الثروة من امتلاك الأراضى والعقارات.

وطالما أننا نعيش فى حقبة حققت الأرقام القياسية للديون الاستهلاكية، فإن الكثيرين منا بحاجة إلى تخطى العقبة الأولى فى طريقهم ليصبح عاملا من عوامل حل مشكلة الديون. هناك ثروة من الكتب المتميزة عن هذه الحقبة، ويعد كتيب "جيرالد مانديز" عن كيفية التحرر من الديون الأفضل حتى الآن. وباعتباره مفلسًا سابقًا يقدم "دايف رامسى" النصح حول التأثير المهلك للديون على الأسر ومدى أهمية امتلاك عقارات. أما على مستوى أكثر شمولا فستجد أن كتاب Your Money or Your Life، لـ" دومينجيز" و"روبين"، يتحدى القراء ليعتنقوا أفكارا قديمة عن العيش بشكل أكثر بساطة واقتصادا، مع إثبات أن السيطرة على مواردك المالية هى السبيل لتحظى بحياة مثمرة.

مشاركة الثروة

تدفق الثروة وإعطاء شيء ما في المقابل

أندرو كارنيجى: *The Gospel of Wealth (1889)*

تشاك فينى: *The Billionaire Who Wasn't (2007)*

جويل تى. فليشمان: *The Foundation (2007)*

بول هاوكين وآمورى بى. لافينز وال هانتر لافينز: *Natural Capitalism (2000)*

لين تويست: *The Soul of Money (2003)*

محمد يونس: *Banker to the Poor (1999)*

لا يعنى الازدهار مجرد جمع وإدارة الثروة، بل هو يشمل أيضا عملية تدويرها. فإذا كنا محظوظين بما فيه الكفاية لنجمع الثروة فإن علينا واجبا - باعتبارنا مواطنين فى هذه الأرض وننتمى للإنسانية - يتمثل فى استغلال أموالنا لنعالج أو نلهم بها الآخرين. وتشرح "لين تويست" - فى كتابها *The Soul of Money* ومن خلال تجربتها فى جمع التبرعات على المستوى الدولى - أن الأعمال الخيرية لا تعالج متلقيها فقط وإنما تعالج واهبها أيضا. أما تخزين الأموال فلن يؤدى إلا إلى تعطيل عملية التدفق وإفساد مصدرها.

لقد اعتقد "أندرو كارنيجى" أن الرجل الذى يموت ثريا يموت مكللا ب"العار"، ويضرب بتبرعاته الخيرية الضخمة المثل على الطريقة الحديثة للإحسان التى يتبعها الأفراد الأغنياء. والعمل البارع الذى تقوم به "جويل فليشمان" فى المؤسسات الخيرية يكشف عن الكميات الضخمة للأموال الخاصة التى يتم تخصيصها لعلاج أمراض العالم، ويأتى أغلب هذا المال من رجال أعمال يرغبون فى توظيف شغفهم والتركيز على النتائج - اللذين ساعداهم على النجاح فى الاعمال - فى حل مشاكل المجتمع وإتاحة الفرصة للآخرين. ويعد "تشاك فينى" مثالًا حيًّا على هذه السلوكيات، فهو بائع بالتجزئة للبضائع المعفاة من الرسوم الجمركية قام - بإلهام من "أندرو كارنيجى" - بالتنازل عن ثروته الضخمة ليتم إنفاقها على مشروعات مهمة حول العالم.

إذا كان الازدهار يعنى أى شيء، فيجب أن يشمل هذا المعنى حتى أفقر الفقراء. ربح "محمد يونس" جائزة نوبل للسلام لتأسيسه بنكا يقدم قروضا صغيرة للغاية للنساء اللاتى يحلمن بالاعتماد على أنفسهن على المستوى الاقتصادى. وهو يحكى فى كتابه المذهل أن الأشياء البسيطة التى نتعامل معها على أنها من المسلمات - مثل إمكانية الحصول على تمويل وامتلاك شيء ما - وليست أعمال الإحسان هو ما يعد الأساس لامتلاك الثروة والعيش حياة كريمة.

لا يمكننا أيضا الاستمرار فى جمع وتكوين الثروات على حساب كوكبنا، ويركز كتاب "هاوكين" - *Natural Capitalism* - على أن الازدهار الحقيقى يعنى الاعتناء إلى أقصى حد ممكن بالطبيعة من حولنا، تماما كما نفعل مع رؤوس أموالنا.

كلمة أخيرة

قبل البدء فى قراءة التعليقات عليك ملاحظة بعض النقاط العملية:

- يوجد فى آخر الكتاب جزء بعنوان "مبادئ الازدهار" قدمنا فيه بعض أهم النقاط الرئيسية فى أفضل ٥٠ كتابا عن هذا الموضوع، وقد تجد فى هذا الجزء تلخيصا مفيدا.
- أيضا ستجد فى نهاية الكتاب قائمة بعناوين ٥٠ كتابا أخرى. وهو ما قد يمدك بمقترحات مفيدة للمزيد من القراءة فى هذا الموضوع.
- بعض الموضوعات الرئيسية قد تتكرر فى مجموعة من الكتب، لذا تعامل مع الأمر على أنه إشارة إلى مدى جدوى وصحة هذه الأفكار على مر الزمن. هناك كتب أخرى فى القائمة ستجد أن أفكارها تتناقض مع غيرها، لذا أنت فقط القادر على معرفة أى الرؤى والأفكار والإستراتيجيات الأفضل لك.
- جزء كبير من الـ٥٠ كتابا ألفه مواطنون أمريكيون. فالحكومة الأمريكية تركز دائما على الثروات المالية وتحتفى برجال الأعمال. ونتيجة لهذا خرج الكثير من أفضل الكتابات فى هذا المجال من الولايات المتحدة. والصلة بين الأمور الروحانية والثروة تعد بشكل جزئى عنصرًا من عناصر التراث الأمريكى، وهو مستمر حتى اليوم من خلال الكتابات الكثيرة التى تصدر كل يوم عن الجوانب العقلية والطبيعية للازدهار والرخاء. وعلى الرغم من كون معظم الكتاب أمريكيين إلا أن الواقع أثبت عالمية أفكار هذه الكتب، وهو ما يعنى أنها ستحمل لك نفس التأثير أينما كنت تعيش.
- هناك عدد غير قليل من الكتب التى صدرت بعد عام ٢٠٠٠، وعلى الرغم من عدم مرور الوقت الكافى عليها ليتم اعتبارها "مميزة" فقد برزت هذه الكتب بسبب جودة أفكارها أو المعلومات الموجودة بها، والتى ستظل محتفظة بقيمتها لأعوام كثيرة قادمة.
- بعض التعليقات على الكتب لا تحتوى على جزء للتعريف بالسير الذاتية، لأن هذه الكتب فى حد ذاتها تحتوى فى نصوصها على قدر معقول من السيرة الذاتية.
- بعض هذه الكتب أصبح الآن ملكية عامة، وهو ما يعنى أن حقوق طبعها انتهت فى أجزاء كثيرة من العالم. لذا يمكنك الرجوع إلى الجزء الخاص بالمراجع وكيفية الحصول عليها فى نهاية الكتاب لتعرف تفاصيل الحصول على هذه الكتب مجانا.

بالإضافة إلى هذا فإنه ...

- يمكن لقراء هذا الكتاب أن يحصلوا على هدية، وسيسعدنى أن أرسل لك نسخة إضافية مجانية إذا راسلتنى على بريدى الإلكترونى tom@butler_bowdon.com. والكتاب الذى نتحدث عنه هنا هو أحد الكتب المفضلة لدىَّ على المستوى الشخصى، ولقد بيعت منه ملايين

النسخ، وسيمدك - طالما كنت تتمتع بعقل متفتح - بطرق خفية لاستغلال قدراتك الكامنة وتحقيق الازدهار لنفسك.

- أنت مدعو أيضا لزيارة موقعنا على الإنترنت www.Butler_Bowdon.com. ستجد على هذا الموقع المزيد من موارد تحقيق الازدهار، بالإضافة إلى ثروة من المواد المجانية عن الكتابات والأفكار الرئيسية المرتبطة بتحقيق النجاح الشخصى.
- ولدت فكرة هذا الكتاب من رحم فكرة أقدم منها، وهى فكرة كتاب ملخص لـ٥٠ من أفضل ما كتب عن التنمية الشخصية والتحفيز وبعض الأعمال عن الأمور المالية. يمكنك الرجوع لذلك الكتاب للحصول على تعليقات على الكتب التالية: *The Way of Wealth* لـ"بنجامين فرانكلين" و *The Richest Man in Babylon* لـ "جورج إس كلاسون" و *Think and Grow Rich* لـ "نابليون هيل" و *The Science of Getting Rich* لـ "والاس واتلس". يوجد أيضا فى ذلك الكتاب قصص عن بعض جامعى الثروات المشهورين، بمن فيهم "أندرو كارنيجى" و"جون بول جيتى" و"مايكل ديل" و"سام والتون".

عندما تقرأ قصص النجاح المالى أو نجاح الأعمال قد تبدأ فى التفكير بأنه لا يمكن حدوث نفس الشىء معك، وهذا غير صحيح. يستهدف هذا الكتاب تذكيرك بأن الآخرين اختبروا نفس مشاعر الخوف والشك لكنهم تمكنوا من التغلب عليها وعبورها. إن الحياة تختبرنا باستمرار لنؤمن بأننا نعيش فى عالم ممتلئ بكل شىء وبوفرة، ونحن إذا آمنا بهذا فسنجد أمورا رائعة تحدث لنا.

فى أوقات الشك فكر فى شجرة البلوط، والتى تعد رمزا قديما للوفرة؛ فبذور شجرة البلوط الضخمة لا تبدأ فى النمو إلا عندما يكتمل نضوج الشجرة نفسها، والازدهار أيضا يتضمن عنصر الزمن. ولا يمكنك تحقيق أى شىء عظيم فى عشية وضحاها، وكل الأمور تبدأ صغيرة.

أهم
٥٠ كتابًا عن الرخاء



١٩٠٥
طريق الرخاء والازدهار

" أصلح قلبك تصلح حياتك. أما الشهوة والكراهية والغضب والغرور والكبر والطمع والانغماس في الملذات والانشغال بالذات والعناد فهي جميعًا مظاهر للضعف والفقر؛ بينما الحب والنقاء واللطف والحلم والتعاطف والكرم والتضحية بالنفس وإنكار الذات هي مظاهر الثروة والقوة " .

" بغض النظر عن موقعك في الحياة ... عليك قبل أن تطمح في الاضطلاع بأي دور ناجح ومفيد وقوي أن تتعلم كيف تحافظ على تركيز قواك الفكرية من خلال صقلها بالهدوء والسكينة " .

" تقول إنك مقيد بسلاسل الظروف؛ وتصرخ طلبا لفرص أكثر ومجالات أوسع وظروف صحية أفضل، ولعلك تلعن بداخلك الحياة التي أحكمت أغلالها حول عنقك. لك أنت أكتب؛ أنت من أقصد مخاطبته ... أعرف أن هذا الطريق يبدو لك قاحلا في بدايته ... لكن إذا بدأت ومشيت فيه فستذهلك التغيرات السحرية التي ستطرأ على حياتك الخارجية " .

الخلاصة

ستصبح شخصا ناجحا وثريا فقط عندما تهذب عقلك وتنظمه. المثير للدهشة أن الثروة (والسعادة) تأتيان بمنتهى السهولة لأولئك الذين ينسون أنفسهم من أجل خدمة الآخرين.

كتب عن نفس الموضوع:

جينيفيف بيهريند: *Your Invisible Power*

روندا بايرن: "السر"

تشارلز فيلمور: *Prosperity*

كاثرين بوندر: *Open Your Mind to Prosperity*

ماكس ويبر: *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*

الفصل ١

جيمس آلان

أين طريق الازدهار؟ هل يمكنك إيجاده عن طريق الأسهم أو العقارات أو السندات أو ربما عن طريق امتلاك شركة؟ ما سبق كان مجموعة من التعبيرات الملموسة للثروة. لكن هذه التعبيرات لا تقول شيئا عمن جمع أو كيف جمع هذه الثروة. في الواقع، الأفراد هم من يخلقون الازدهار والرخاء، ولهذا السبب يحتاج هؤلاء الأفراد إلى التمتع بسمات شخصية معينة. في كتاب *The Path of Prosperity* يناقش "جيمس آلان" فكرة أن الازدهار دائما ما يكون أمرا شخصيا، ويعتمد بشكل كامل على الدرجة التي تهذب وتحسن بها نفسك. يمكن لأي شخص أن يصبح ثريا. لكن التمتع بالرخاء والسعادة أمر آخر، وحتى تحققه ستحتاج إلى راحة البال، بالإضافة إلى الثراء المالي.

و"آلان" مشهور للغاية بكونه كاتب مقالة بعنوان *As a Man Thinketh*. يمكنك الاطلاع على تعليق عنها في كتاب *50 Self-Help Classics* - وهي تعبر ببراعة عن فكرة أنك من تخلق عالمك من خلال أفكارك. أما كتاب "آلان" فهو يغوص بعمق في تفحص الصلة بين نجاحك الفكري والمادي، وهو يعد واحدًا من الكتب التي تتحدث بشكل كبير عن الجانب الروحاني للازدهار. و"آلان" نفسه كان رجلا تقيا ومتواضعا مات في سن صغيرة نسبيا، وكتاباته تحمل طابع مشاعر السلام والسمو.

يعد هذا الكتاب بداية ممتازة لرحلة أي شخص لتحقيق النجاح والثراء لأنه يذهب بك إلى صميم معنى الازدهار وهو: أن تتمتع بقلب نقي وتصبح شخصا ذا نفع حقيقي لإخوانك من البشر.

اتبع الطريق إلى الضوء

المدهش في الأمر أن أول فصل في الكتاب يتحدث عن "الشر". يعرّف "آلان" الشر ليس على أنه قوى كونية خارجية، بل هو ببساطة "الجهل بطبيعة الأشياء والعلاقات التي تربط بينها". يشرح "آلان" في الكتاب أن الكون مليء بالضوء، وتجربتك أنت بوجود "ليل" على الأرض هي في الواقع محض خيال. هكذا وبنفس الطريقة، عندما تقضي ليلة حالكة مليئة بالأحزان أو الألم أو سوء الحظ عليك أن تلاحظ أن الأمر مؤقت ووهمي، وأن طبيعتك الحقيقية مليئة بالضوء ("هذا الظل الأسود الذي يغطيك لم يتسبب فيه أي شيء أو أي شخص سواك"). وعواطفك الكئيبة ليس لها أي أساس واقعي، وضوء الحقيقة في انتظار الانتشار والسطوع في حياتك فقط إذا سمحت له

مهما كانت الصعوبات والآلام التى تواجهها فهى فى النهاية ليست سوى نتائج لأفكارك وأفعالك السابقة. هذه المشاكل تعد عبة. عندما تتقبل أنك من جذبها ثم تختار الصعود أمامها ستكون قد تعلمت قانون الحياة الرئيسى. ومن ثم تصبح حرا لتشكل بحرص ظروفك وأحوالك. وستكون قد تعلمت كيفية قلب الشرور أو الأزمات وتحويلها إلى خير. مثل هذه المعرفة هى أغلى من أية ثروة أخرى. كما أنها ضرورية أيضا من أجل تحقيق ازدهار ونجاح حقيقيين. تحكم فى أفكارك ومشاعرك تصبح سيد قرارك.

تمتع بقوة الاختيار

فى هذا الفصل المسمى بـ"العالم هو رد فعل عكسى لحالات عقلية" يتذكر "آلان" مقولة "الفيلسوف بوذا": "كل ما نحن عليه الآن هو نتيجة لما فكرنا فيه من قبل. لقد تأسس الأمر حسب أفكارنا، كما أنه صنع وتشكل منها".

إذا كنت سعيدا، فإن السبب هو تفكيرك فى أفكار سعيدة. وإذا كنت بائسا، فإن السبب يرجع إلى أفكارك التعيسة. فى أحد الأبيات الشعرية الجميلة المكملة للكتاب كتب "آلان":

"ترغب فى العطف؟ كن عطوفا.
ترغب فى الصدق؟ كن صادقا.
ما تعطيه هو ما ستجده ...
عالمك هو انعكاس لك".

بالطبع كتب "آلان" أنه يمكن لنا التأثر بأحداث خارجية، لكنها لن تجرفنا إلا بالقدر الذى نفهم به قوة الأفكار. وهو يعطى مثالا عن رجلين يعرفهما فقدا مدخراتهما التى جمعاها بعد كد وتعب. الأول سقط فى هوة من اليأس والندم، أما الثانى فقال لنفسه: "القلق لن يرجع لى الأموال، لكن العمل بكد هو ما سيرجعها". وسرعان ما استعاد ثروته عندما انغمس فى عمله بنشاط هائل. أما الرجل الآخر فاستمر فى الانتحاب على خسارته وحظه التعس، أدى إلى تفاقم الأمر ونتجت عنه ظروف أسوأ. بالنسبة لأحدهما كانت الخسارة نعمة. أما بالنسبة للآخر فكانت نقمة. وهنا كتب "آلان":

إذا كانت الظروف تتمتع بقوة الإنعام أو الإيذاء فإنها ستنعم وتؤذى جميع الناس بشكل متساو، وواقع تماثل الظروف سواء كانت صالحة أو فاسدة مع اختلاف الأفراد يثبت أن الصلاح أو الفساد لا يكمنان فى الظروف وإنما فقط فى العقل الذى يواجهها.

هذه ليست مجرد نظرية تجريدية. ففى كتابه النفسى *Learned Optimism* يقول "مارتن سليجمان": "إن الناس الذين يتمتعون بأسلوب إيجابى لتفسير الأمور سرعان ما يتخطون

الانتكاسات وينجحون. إن التفاؤل - وهو ما يعنى بالضرورة اختيار أسلوب معين للتفكير على الرغم من الواقع الحالى - شىء يمكن اكتسابه وغالبا ما يصنع فارقا فى نجاح أو فشل المسار المهنى للإنسان.

حتى تتقدم للأمام - اشغل موقعك الحالى

فى فصل "طريق الهروب من ظروف غير مرغوب فيها" يشرح "آلان" المزيد عن قوانين الكون. وهو يقول إنه عليك التوقف عن الشكوى لأنه كلما زاد نحيبك استحكم قيد السلاسل التى تربطك، والمسار لحياة أفضل لن يتواجد بالشكوى وإنما سيتواجد من خلال البحث عن أساليب لتقديم الخدمات والحب للآخرين. إذا لم تكن راضيا بشكل تام عن ظروفك الحالية فستجد أن السر لتتحرر منها هو بالاستفادة إلى أقصى حد مما لديك بالفعل. ولن يمكنك المضى قدما لشىء أفضل بدون الانتهاء من القيام بما هو متوقع منك فى موقعك أو منصبك الحالى.

إذا كنت تعيش فى منزل قديم أو ضيق، عليك أن تحافظ على كل جزء خالٍ فيه غاية فى النظافة وتجعله رائعا قدر الإمكان؛ فمثل هذه الجهود هى فقط ما سيجذب المنزل الذى تستحقه إليك. إذا كنت تعانى رئاسة مدير فظيع عليك بامتصاص التعليقات السلبية وتعامل مع الموقف باعتباره فرصة للتدرب على الصبر والتحكم فى الذات. وفى الوقت المناسب أنت من سيصبح قويا على المستوى العقلى والروحانى. يقول "آلان" للقارئ: "انفض عنك وهم أنك مجروح أو مضطهد من قبل شخص آخر، فلن يجرحك حقا سوى الموجود بداخلك، ولا يوجد أى سلوك أكثر مهانة وذلا وتحطيما للروح من سلوك رثاء الذات".

تحكم فى نفسك تحصل على كل شىء

يقضى "آلان" نفسه أول ساعة من بداية كل يوم فى بقعة هادئة ليتأمل البحر، وهو لا يرى أن هذه الساعة رفاهية إنما هى ضرورة. يقول:

> *إذا كنت ترغب فى المشى بخطوات ثابتة وآمنة، وترغب فى تحقيق أى إنجاز فسيكون عليك أن تتعلم السمو والتحكم فى كل الذبذبات التى تشوشك وتؤخرك. عليك أن تمارس بشكل يومى عادة إراحة عقلك، أو أن "تقبع فى قلب الصمت" كما يقولون. هذه واحدة من الأساليب التى تساعد على إبدال أفكارك المضطربة بأخرى هادئة، وعلى إبدال أفكار الضعف بأفكار القوة.*

من الصعب جدا فى عالمنا الحالى المشغول أن نصدق أن القوة تأتى من الصمت، مع ذلك يلاحظ الكثير من الناس أن أغلب أفكارهم اللامعة وتصرفاتهم المحبة والعطوفة تولد من رحم لحظات السكون والصمت. بالإضافة إلى التخلص من القلق والجزع تمنحنا تلك اللحظات نورا وبصيرة فنتمكن من الوصول للقرارات الصحيحة، كما نتمكن من استجماع "قوانا الفكرية المشتتة" لترجع

الأمور إلى نصابها الصحيح. على الأرجح مخاوفنا ليست سوى أوهام، وهى ناتجة إما عن جهلنا أو عن افتقارنا إلى الإيمان. وبينما نحن نجمع شتات أفكارنا يمكننا تجنب الخضوع لأمزجتنا المتقلبة وحاجتنا إلى السيطرة على الآخرين. وفى هذا كتب "آلان" قائلا:

تخلص من نفسك ضيقة الأفق التى تسعى لاخضاع كل شىء لمصلحتها التافهة تجد أنك دخلت إلى عوالم أكثر رحابة، وإلى صميم وقلب المحبة السماوية.

ويستطرد قائلا:

لا توجد أية طريقة أخرى لاكتساب القوة الحقيقية والسلام الدائم سوى التحكم فى الذات وإدارتها وتطهيرها. أما أن تكون تحت رحمة ميولك ونزعاتك فهو يعنى العجز والتعاسة وأن تكون ذا نفع ضئيل للعالم من حولك.

المفارقة التى يشكلها الازدهار هو أنه يأتى لأولئك الذين ينسون أنفسهم من أجل خدمة الآخرين. ومع ارتفاع قيمتهم فى أعين الآخرين لا تغمرهم الأموال فحسب وإنما يغمرهم الحب أيضا.

يمكن لأى شخص أن يجمع ثروة إذا حاول وعمل بما فيه الكفاية، أما الازدهار وراحة البال فهما لا يذهبان إلا لباب أولئك الذين سيطروا على أنفسهم وتحكموا فيها أولا. يمكنك السعى بشكل مباشر وراء الثروة، لكن من الأفضل لك أن تعمل على تحسين نفسك والوصول بها إلى درجة الكمال بتكريسها لخدمة الآخرين. وحتى عندما تكون بين الأثرياء ستظل شخصا تقيا لأنك لن ترى نفسك باعتبارها مالكة لشىء ما بقدر ما ستراها خادمة للازدهار والرخاء الإنسانى. ويؤكد "آلان" على هذا قائلا:

إن السبيل للوصول للثراء الحقيقى هو بإثراء الروح أولا عن طريق اكتساب الفضيلة. أما بعيدا عن فضيلة القلب الحقيقية فأنت لن تجد الازدهار أو القوة، ولكنك ستجد مظاهرهما فحسب.

تعليق أخير

كان من الملائم أن نختار كتاب "آلان" ليكون الأول بين الخمسين المقدمة هنا لأنه يأخذنا إلى الجذور والأسس الحقيقية للثروة والنجاح - التحلى بشخصية قوية مع الذات.

قال "أرسطو": "أصعب نصر يمكنك تحقيقه هو انتصارك على ذاتك". لكنه مع ذلك هو النصر الذى سيمكنك من الفوز فى باقى مناحى الحياة. ولقد تمكن التجار الأوائل من جمع ثروات لأنهم كانوا يتمتعون بسمعة من ذهب فيما يتعلق بأمانتهم. والثقة التى منحها الناس لهم

كانت نتيجة لتهذيبهم المستمر لسماتهم الشخصية التى آمنوا بأن الله طلب منهم التحلى بها. ومع ذلك لا يحتاج الأمر إلا لما يجعلك تفهم أنه كلما زاد عمق أخلاقك وشجاعتك، تقدمت على أقرانك وتفوقت عليهم. المال وحده قادر على إثرائك ماديا، لكن لتحقق الثراء والسعادة فى نفس الوقت سيتحتم عليك تعلم كيف تعيش بسهولة مع ذاتك. ولا يوجد أى عمل تقوم به لتطهير ذاتك سواء على المستوى الروحانى أو المادى (مثل التحلى بالأمانة والاجتهاد والتعاطف ... إلخ) يعد مضيعة للوقت. كلما زاد تحليك بمثل هذه الصفات، زادت سهولة اجتذاب الثروات والأثرياء لك، خاصة إذا قارنت نفسك بالأشخاص الساعين وراء المكاسب على المدى القصير فحسب.

لقد أصبح هذا الكتاب - مع تركيزه على قوة العقل لخلق الظروف المناسبة له ومع اعتماده على الأمور التجريدية الطبيعية - مبشرا لكتب جديدة على شاكلة كتاب "السر"، كما كان له تأثير مهم فى مجال التنمية الذاتية. لقد قدم لنا "آلان" على مدار ٣٠ صفحة كنزا صغيرا.

جيمس آلان

ولد "آلان" بمدينة لايسستر بإنجلترا عام ١٨٦٤. تم إجباره على ترك المدرسة وهو فى الخامسة عشرة من عمره ليعمل فى المصانع عندما تمت سرقة وقتل أبيه الذى كان قد سافر إلى الولايات المتحدة ليبحث عن عمل مع نية استقدام أسرته عندما يستقر.

عمل "آلان" لحساب العديد من شركات التصنيع البريطانية حتى عام ١٩٠٢ عندما بدأ احتراف الكتابة. وعندما انتقل إلى المدينة الساحلية "إلفراكومب" بديفون استقر "آلان" ليحيا حياة هادئة لا يشغله فيها إلا القراءة والكتابة وأعمال البستنة والتأمل. ولقد تمكن من تأليف ١٩ كتابا على مدار عقد من الزمان وكان ترتيب هذا الكتاب الثانى من بين كتبه. أيضا من هذه الكتب From Poverty to Power, Byways of Blessedness, The Life Triumphant, Eight Pillars of Prosperity، وبعدها توفى فى عام ١٩١٢.

يمكنك العثور على المزيد من المعلومات عن "جيمس آلان" فى كتاب James Allen and Lily L Allen: An Illustrated Biography (Ilfracombe: JLW, 2003) الذى ألفه "جون وودوك".

٢٠٠٠
مصادر الدخل المتعددة

"كل ورقة نقدية من فئة الدولار هى بذرة لأموال طائلة. وتماما كما تتمتع بذرة شجرة البلوط الصغيرة بالقوة لتنمو وتصبح شجرة ضخمة يتمتع الدولار بالقدرة على النمو ليتحول إلى شجرة أموال عملاقة".

"الأشخاص الناجحون يعلمون دائما أنه إذا جف ينبوع ما هناك ينابيع أخرى كثيرة ليلجأوا إليها من أجل الدعم. أما المدعوون بالأشخاص العاديين فهم ضعفاء، لأنهم إذا فقدوا واحدا من ينابيعهم ينهارون ويسقطون. لذا ستحتاج فى المستقبل إلى ملف بينابيع دخلك - وليس مجرد ينبوع أو اثنين وإنما الكثير من الينابيع الآتية من مصادر متنوعة ومختلفة بالكامل - وهكذا، إذا جف ينبوع ما أنت بالكاد ستلاحظه، هذا إن لاحظته أصلا، وستحافظ على استقرارك وسيكون لديك المتسع من الوقت لتتأقلم مع الوضع الجديد. باختصار ... ستكون فى أمان".

الخلاصة

الشخص الناجح لا يعتمد على مصدر واحد فقط من الدخل، فهو يزرع بساتين مليئة بـ"أشجار الأموال".

كتب عن نفس الموضوع:

جون سى. بوجل: المرشد الوجيز للاستثمار المنطقى صـ ٤٨

مارك فيكتور هانسن وروبرت جى. آلان: مليونير الدقيقة الواحدة صـ ١٧٦

جو كاربو: طريق الرجل الكسول لتحقيق الثراء صـ ٢١٠

روبرت كيوساكى: أرباع التدفق النقدى صـ ٢٢٤

أندرو ماكلين و جارى إلدرد: الاستثمار فى العقارات صـ ٢٣٨

ويليام نيكرسون: كيف حولت ١٠٠٠ دولار لثلاثة ملايين دولار من العقارات وفى وقت فراغى؟ صـ ٢٥٤

الفصل ٢

روبرت جي. آلان

فى فترة الخمسينيات من القرن الماضى لاحظ "روبرت آلان" أن أغلب العائلات يمكنها العيش بمصدر دخل واحد فقط. أما الآن فأغلب العائلات تحتاج إلى مصدرى دخل. وفى المستقبل ستحتاج إلى مصادر متعددة للدخل لتصبح ناجحا وثريا حقا. يعتقد الناس أن الحصول على وظيفة جيدة يعنى الأمان، لكن المشكلة أنه إذا حدث أى شىء لهذه الوظيفة يمكن للنجاح والازدهار أن يتحولا بمنتهى السرعة إلى فقر. من جهة أخرى ستجد أن زيادة مصادر دخلك توفر لك راحة البال لأنك ستكون على يقين بأنه إذا جف أحد مصادر دخلك يوجد غيره الكثير، إلى جانب أن لديك متسعا من الوقت لتكتشف المزيد من المصادر.

اشتهر "آلان" بكتابيه Nothing Down و Creative Financing اللذين ألفهما عن العقارات، لذا لك أن تتوقع أن كتاب *Multiple Streams of Income* ركز فقط على طرق جمع الثروة الأكثر توهجا والأسرع نموا. المفاجأة أن الجزء الأول من هذا الكتاب يغطى إستراتيجيات معتدلة للاستثمار مثل فتح "حساب للنجاة" يحتوى على مال للطوارئ يكفى لثلاثة أشهر، والحرص على توجيه ١٠٪ من دخلك فى الاستثمار بشكل دائم، وإذا قررت التوجه للبورصة فعليك بالتمسك بصناديق النقد الرئيسية. "آلان" أيضا واحد من أكبر مؤيدى قوة الفوائد المركبة (والتى وصفها البارون دى روثتشايلد بأنها "عجيبة العالم الثامنة")، مشيرا إلى أن دورة الحياة العادية للدولار الواحد على مدار شهر، أى ٣٠ دولارا، يمكنها أن تنمو لتصبح مليون دولار. واعترف "آلان" بفقدانه لكل شىء مرتين فى حياته، وهذا يشرح مدى اهتمامه وارتباطه بهذه المبادئ المالية.

أغلب القراء يبحثون عن طرق لجمع المال بشكل أسرع لا يستغرق حياتهم بأكملها، وعند هذه النقطة تحديدا يصبح كتاب "آلان" شيقا ومهما. لقد حدد "آلان" ثلاثة مصادر للمال - الاستثمار، والعقارات، والتسويق - يفترض بالإنسان العادى بمساعدة القليل من المعرفة والمجهود أن يستطيع من خلالها الحصول على الأقل على ١٠ ينابيع للدخل تتدفق بلا توقف. كتاب "آلان" ملىء بكم ضخم من الأفكار عن كل جبل لدرجة نعجز معها عن تغطية هذه الأفكار بالشكل اللائق، لكن يفترض بالنقاط التالية أن تعطيك فكرة عامة عن محتوى الكتاب.

أوقف التسرب أولا

يرى "آلان" أن عليك "وقف التسرب" حتى ينجح مبدأ ينابيع الدخل المتعددة، وأول تسرب هو الضرائب. والأثرياء لا يخافون من إنفاق المال للحصول على أفضل نصيحة متاحة بصدد الضرائب.

أما مصدر التسرب الرئيسى التالى فهو الإنفاق. والأشخاص الناجحون يقومون بأشياء مختلفة عند إنفاق أموالهم، أشياء لا تستغرق سوى دقائق معدودة لكنها تعكس سيطرتهم على أموالهم، ولهذا تجدهم دائمًا:

- يحرصون على أن يتم التخطيط لكل مشترياتهم. بشكل عام، كلما طال الوقت المستغرق فى الشراء، قلت المبالغ التى تدفعها (تماما كما يقول قطب البترول "جيه. بى. جيتى": "أنا أشترى قبعات القش فى الخريف").
- يطلبون الحصول على تخفيضات وحسومات ويحصلون عليها بالفعل (لا تدفع أبدا بأسعار التجزئة).
- يحصلون على وصفات من الآخرين ويختبرونها ثم يضمونها فى ملفات منظمة حالما يعودون إلى منازلهم.
- يحافظون على توازن أرصدتهم بشكل منتظم.

يشير "آلان" إلى أن هناك أشخاصا بارعين فى إيجاد الصفقات الرابحة، لكنهم فيما بعد لا يفعلون أى شىء بنّاء بالأموال التى يدخرونها، أما الأشخاص الناجحون والأثرياء فهم بارعون فى كل من إيجاد الصفقات الرابحة واستثمار ما يدخرونه منها - هم يحبون "الادخار" على كل المستويات.

الفارق الرئيسى بين الشخص الثرى والشخص الفقير هو أن الفقراء ببساطة يرون المال على أنه سيولة فى أيديهم يتم استخدامها فور الحصول عليها. فى المقابل تجد أن الأثرياء يرون المال باعتباره بذورًا إذا زرعت فستثمر "أشجارًا للأموال".

اجمع الدخل المتبقى

يسأل "آلان": "كم مرة حصلت فيها على مقابل لكل ساعة تعملها؟". أغلب الناس يقبضون مرة واحدة فقط على كل ساعة يعملونها؛ وهذا هو ما يعنيه قبض الراتب وهو ينطبق على كل الوظائف حتى مع المناصب التى تتلقى أجورا ضخمة مثل منصب الطبيب. أنت تتلقى أجرا لتكون فى مكان معين فى وقت معين لتقوم بمهام معينة، لذا مهما كان حجم الراتب الذى تتلقاه أنت تؤدى عملك بشكل روتينى فحسب. وعلى هذا يعلق "آلان" قائلا: "العمل لدى شخص آخر لا يعنى الأمان بأى حال من الأحوال ما دمت لا تملك حصة من الأرباح. هذا يعد وهما بالأمان فحسب".

السر وراء الأثرياء لا يكمن فقط فى كمية الأموال التى يجمعونها وانما يكمن أيضا فى واقع أنهم يجمعون هذه الأموال بطرق وأساليب مختلفة. مع الدخل "المتبقى" ستعمل بكد مرة واحدة ليولد هذا الجهد تيارا من الدخل لأعوام طويلة تالية، وغالبا ما يستمر هذا على مدار البقية الباقية من حياتك. ويشرح "آلان" هذا الأمر بطريقة أخرى كالتالى: "يحدث الفقر عندما ينتج عن المجهودات العظيمة نتائج ضعيفة، أما الثراء فيحدث عندما تُحدِث المجهودات البسيطة نتائج عظيمة".

وكان المثال الذى ضربه "آلان" هو كتابه *Nothing Down* عن العقارات، والذى ألفه عام ١٩٨٠. فلقد عمل على هذا الكتاب لمدة ١٠٠٠ ساعة، وكانت النتيجة صفرا على مدار عامين. وعلى حد قوله فإن "المراهقين الذين يعملون فى مطاعم ماكدونالدز كانوا يكسبون أموالا أكثر مما أكسب، لكننى لم أكن أبحث عن الراتب بل كنت أسعى للملكية". فى النهاية حقق الكتاب أفضل المبيعات ومازال "آلان" يجنى عشرات الآلاف من الدولارات كل عام - من كتاب ألفه منذ قرابة ثلاثة عقود مضت.

يمكن أيضا لمصممى البرمجيات والممثلين والمستثمرين ومنتجى الأفلام أن يجنوا أموالا من حقوق ملكيتهم لأعمال قاموا بها منذ زمن مضى. ويمكن للمستثمرين أن يمتلكوا ينابيع لا تنتهى من الدخل (من خلال أرباح الأسهم أو الفوائد أو ارتفاع الأسعار) نتيجة لقيامهم باستثمار واحد حكيم فحسب. وأصحاب العقارات يحصلون على تدفق مستمر من الأموال من ممتلكاتهم المستأجرة. وهناك آخرون يشتركون فى الحدث المتعلق بالاستثمار - مستشارو تسويق وشركاء فى الأعمال وعملاء تأمين - بدلا من أو بالإضافة إلى وظائفهم العادية التى يحصلون على أجور منتظمة منها. وبفضل ينابيع الدخل الدائم أو الدخل الغائب التى تستمر فى التدفق حتى وهم نائمون يتمتع هؤلاء الأشخاص بحرية تصميم أو ابتكار أو حتى البحث عن مصادر المزيد من ينابيع الدخل.

اربح الكثير فى مجال العقارات

يشير "آلان" إلى انخراط الناس فى نسق ضخم من خطط جمع الأموال فى حين أن أبسط وأقوى الطرق تقع أمامهم مباشرة: العقارات والممتلكات. وهو يسمى العقارات بـ"صانعة المليونيرات من الأشخاص الفقراء" لأنه يمكنك بمبلغ ضئيل من المال أو حتى بدون مال على الإطلاق (يوجد بالكتاب فصل كامل عن التمويل من "اللا شىء") أن تصبح ثريا للغاية خلال بضعة أعوام، فقط بالاستعانة بقوة النفوذ وتوقع معدلات معتدلة لارتفاع الأسعار.

المثال الذى يعطيه "آلان" هو شراء ملكية ما اليوم مقابل ١٥٠٠٠٠ دولار، ويتم دفع ١٠٠٠٠ دولار عربون/وديعة لهذه الملكية. إذا ارتفع سعرها بمعدل ٥٪ فسيصبح سعرها ٢٤٤٠٠٠ فى خلال ١٠ أعوام. عند حلول هذا الوقت ستكون قيمة القرض الذى أخذته ١٣١٠٠٠ دولار فقط. وهذا يساوى عائدًا قدره ٢٠٪ فى العام للاستثمار الأصلى - الـ ١٠٠٠٠ دولار. هنا يتساءل "آلان": كم عدد الأشخاص الذين يحصلون على ٢٠٪ عائدات فى العام من البورصة على مدار هذه الفترة الطويلة؟ ربما يحصل "وارن بافيت" على هذا العائد حقا، لكنه مع ذلك واحد فى المليون.

يمكن لمالك المنزل العادى أن يجنى مالا حتى وهو نائم من خلال عملية معقولة لتقدير ارتفاع الأسعار. ويرى "آلان" أنه من المؤسف عدم شراء الناس للمزيد من العقارات ليضاعفوا مكاسبهم.

مع ذلك وحتى لو كانت الأسعار فى سوق العقارات لا ترتفع يمكنك تحقيق الكثير من وراء العقارات بمساعدة القليل من المعرفة والإبداع. ويشرح "آلان" طريقة محتملة للربح ولتحقيق

عائدات عظيمة: شراء حصة أو الاستيلاء على الرهون العقارية التى لا يتمكن أصحابها من دفع أقساطها أو هم فى حاجة لبيعها. والأمر هنا لا يدور حول الاستغلال، بل أنت على الأرجح تحل مشاكل هؤلاء الأشخاص وتعمل على ضمان عدم تعرضهم للإفلاس أو حبس الرهن، هذا إلى جانب تحقيق ربح جيد لنفسك. مئات الآلاف من الرهون العقارية يتم حبسها كل عام، وكل ما تحتاج إليه هو البحث عن رهن يمكنك حل مشكلته مع حصولك على صفقة رابحة، ويمكن لهذه العملية أن تتقدم بك فى الحياة.

حتى ولو لم تنخرط فى الاستثمار فى العقارات تذكر هذه الحقيقة: صافى متوسط قيمة المستأجرين هو تقريبا أقل بنسبة ٣٠٪ من نسبة مالكى المنازل. لذا فإن امتلاك منزلك الخاص بك هو أول خطوة مهمة على طريق الثراء.

كن ملكًا للمعلومات

المصطلح غير الجذاب الذى اختاره "آلان" ليعبر به عن تأسيس ينابيع للدخل من ابتكار أو بيع المنتجات المعتمدة على المعلومات هو "رجل أعمال المعلومات". يكمن جمال المنتجات المعتمدة على المعلومات (الكتب والأسطوانات المدمجة والنشرات الإخبارية المنشورة ... إلخ) فى أنها غير مكلفة عند إنتاجها وتغييرها وإعادة اختراعها، وتحقق قيمة مضافة مرتفعة، ومحمية بموجب حقوق الطبع، كل هذا إلى جانب تمتعك بالاحترام والهيبة ومشاعر الرضا المرتبطة بكونك مبتكرا لأفكار ما وكونك تعد رأس مال فكريًا.

يرى "آلان" أن أغلب الخبراء ليست لديهم أية فكرة عن كيفية حزم وجمع أو بيع معرفتهم، ومع ذلك فلو تمت إتاحة هذه المعرفة سيكون هناك على الأرجح سوق لها. مفتاح النجاح هنا هو الإنترنت والذى - بفضل سحر محركات البحث - يمكنه نشر خبرتك بين آلاف من الأشخاص. قم بحزم معرفتك فى كتاب إلكترونى زهيد الثمن مع ذلك يتمتع بقيمة مضافة مرتفعة، وستجد أنك قادر على جمع كمية كبيرة من المال فى فترة زمنية قصيرة. لكن حتى تتمكن من إيجاد "السمك الجائع" من المشترين والمستخدمين ستحتاج أولا إلى تعلم كيف تقدم لهم "طعما لا يقاوم".

أغلب رجال أعمال المعلومات يقدمون تغييرا جديدا فى منتج قديم. لذا لا تخف من السعى وراء هدف قد يبدو صغيرًا لكنه قد يكون مربحا للغاية. على سبيل المثال، هناك الآلاف من الكتب التى ألفت عن العقارات قبل كتاب "آلان" لكن لم يذكر أى منها شيئًا عن مبدأ "الشراء باللا شىء". لقد لعب "آلان" على وتر الحاجة لمعلومات غير معروفة. ركز على الاحتياجات البشرية الأساسية للمال، وتقدير الذات، والله، والصحة، والعلاقات، والجمال، وعندها لن تبعد كثيرا عن هدفك حتى ولو أخطأت.

التسويق: اكسر الشفرة

يمكن لشكل العبوة والاسم أو العنوان أن يشكلا فارقا كبيرا عند بيع منتج ما. ولقد تحدث "آلان" عن رجل أعمال لخص مئات من الكتب الكلاسيكية ليكون كل كتاب فى صفحتين فحسب، ثم جمع هذه الملخصات معًا فى مجلد أسماه *Compact Classics* - "الكلاسيكيات المضغوطة". المشكلة أن أحدا لم يشتر هذا الكتاب؛ فتمت إعادة تقديم محتوى هذا الكتاب تحت عنوان جديد وهو *The Great American Bathroom Book* - أو "الكتاب الأمريكى الرائع للحمام". وقد اختيار هذا الاسم لكى يكون بإمكان القارئ قراءته فى الحمام مع الانتهاء من كل موضوع يبدؤه قبل الخروج منه نظرا لقصر ملخصات الكتب. هنا نجح الكتاب ودر على صاحبه ملايين الدولارات. لقد تمكن هذا الشخص من "كسر شفرة" الحصول على أعلى العائدات من منتجه.

فى بعض الأحيان يكون تغيير كلمة واحدة أو إضافتها فقط هو ما سيصنع الفارق فى قدرتك على بيع شىء ما. وتحدث "آلان" عن كتاب "جو كاربو" - *The Lazy Man's Way to Riches* - والذى حاول "جو" فى بداية الأمر بيعه عن طريق الإعلان عنه فى جريدة ضخمة باهظة الثمن واشتمل الإعلان على هذا السطر "كيف يمكنك جمع ٥٠٠٠٠ دولار فى العام بطريقة كسولة". بعد هذا الإعلان لم يكن هناك سوى عدد قليل للغاية من طلبات شراء الكتاب. فى المرة التالية للإعلان غير "جو" الرقم ليصبح ٢٠٠٠٠ دولار، وهو اختلاف بسيط جلب له ثروة كبيرة. ما الذى اختلف؟ لم يتمكن الناس من تخيل أنفسهم يجنون ٥٠٠٠٠ دولار إضافية فى العام. لكنهم تمكنوا من تخيل كسب ٢٠٠٠٠ دولار إضافية. من خلال تجربة عملية بسيطة لتأثير العنوان تمكن "كاربو" من تقديم طعم لا يقاوم للسمك الجائع (كان الكتاب بالطبع رائما فى المقام الأول - يمكنك قراءة التعليق المكتوب على هذا الكتاب ص ٢١٠.

على مستوى أعمق عليك ألا تنسى أبدا أن الهدف من تأسيس عمل ما هو تكوين مجموعة من العملاء المستمرين على المدى الطويل مع شركتك، والذين ستبلغ قيمتهم مبلغا ماليا ضخما بعد ١٠ - ١٥ عاما. لذا، "أهم وظيفة عليك تأديتها باعتبارك رجل أعمال لمعلومات هو صيانة وتحديث قاعدة بياناتك باستمرار". يمكنك بيع جزء من منتجاتك وقاعدة بياناتك لعملائك المخلصين؛ أنت حتى لن تحتاج لأن تصبح هذه المنتجات من ممتلكاتك، وإذا وثق فيك الناس فستجدهم يشترون كل ما توصى به.

تعليق أخير

هل تعد فكرة "آلان" لينابيع الدخل المتعددة من الاستثمارات ورأس المال الفكرى حلمًا مستحيلًا؟ يشرح "آلان" أن الفكرة ليست ممكنة فحسب وإنما هى أيضا الطريق إلى المستقبل. ومنذ ١٠٠ عام مضت كان أغلب الناس لا يزالون رجال أعمال صغارًا يجمعون أموالهم من مصادر متعددة. ونحن فقط عند انتقالنا من الحقول إلى المصانع والمكاتب أصبحنا نعتمد على مؤسسة واحدة وضخمة للحصول على أموالنا. لكن مع اعتماد المزيد والمزيد من الأشخاص على براعتهم كمبدعين

ومبتكرين ومستثمرين قد يتحول ما نراه الآن طبيعيا ليصبح حالة تاريخية شاذة. وعندما ترى أن الكثير من مصادر المال الأخرى مغرية وتدعوك للمشاركة ستجد أن فكرة تلقيك راتبًا من مصدر واحد فحسب (مكان عملك) فكرة غريبة ومحفوفة بالمخاطر.

تم انتقاد "آلان" لعبقريته التسويقية لأشياء لا تقدم فى الواقع أية قيمة حقيقية. وعلى الرغم من أنك قد تختلف مع بعض أفكاره وأساليبه، إلا أن فكرته الرئيسية حول مسألة تعدد ينابيع ومصادر الدخل هى فكرة قيمة للغاية. الكثير من القراء لن تعجبهم أو تجذبهم الكثير من الإستراتيجيات التى ناقشها "آلان" فى كتابه، خاصة مسألة شراء سندات حق امتياز الضرائب والتسويق الشبكى والتراخيص وخيارات البيع فى الحصص التى تمتلكها، لكن كل هذه الإستراتيجيات ستدفعك على الأقل للتفكير فى مصادر إضافية للدخل. وعليك ملاحظة أن الفصل الذى يدور عن مصادر الدخل من الإنترنت يعد قديما الآن (حتى فى آخر طبعة).



روبرت جى. آلان

ولد "آلان" فى بلدة صغيرة تسمى "ألبرتا" بكندا فى خمسينيات القرن الماضى وتربى فى كنف والدين متدينين، وعندما كان شابا قضى عامين فى الأعمال الخيرية لدار عبادة بتاهيتى. حصل عام ١٩٧٤ على ماجستير إدارة الأعمال من جامعة بريجام يانج بولاية يوتاه، لكنه عندما تخرج لم يتمكن من الحصول على الوظيفة التى أرادها بإحدى المؤسسات. أعجب "آلان" بكتاب "ويليام نيكرسون" How I Turned $1000 into Three Million in Real Estate - in My Spare Time *ودرب نفسه ليصبح سمسار عقارات ثريًا ومستثمرًا لها أيضا. وشارك قلة محدودة من رفاقه أسرار نجاحه، ولقد أبلوا حسنا بدورهم. عندها نشر " آلان" إعلانا فى جريدة محلية يعرض فيه تعليم الناس "كيفية شراء عقارات بمبلغ صغير أو بدون مال على الإطلاق" حقق الأمر نجاحا فوريا، ومنح حقوق أفكاره لشركة محاضرات وربح فى المقابل ملايين الدولارات. فى عام ١٩٨٥ أرسى قواعد شركته للتدريب ليروج من خلالها لأفكاره، وهو مستمر حتى الآن فى عقد المحاضرات والكتابة.*

تشمل كتب "آلان" التالى: Nothing Down: How to Buy Real Estate with Little or No Money Down (1980) - Creating Wealth (1983) - Nothing Down for the 2000s (2004) - Multiple Streams of Internet Income (2005). كما أنه شارك فى كتابة The One Minute Millionaire مع "مارك فيكتور هانسن".

٢٠٠٣
المليونير التلقائى

" حتى تصبح مليونيرا تلقائيًا عليك بتقبل فكرة أنه بغض النظر عن حجم دخلك، أنت على الأرجح تجنى بالفعل ما يكفى لتصبح ثريا. لا يمكننى أبدا التشديد بما فيه الكفاية على أهمية الايمان بهذا المبدأ - ليس فقط على مستوى عقلك وإنما فى صميم قلبك أيضا ".

" من فضلك ثق فى فى هذا الموضوع. لا يوجد أى شىء قادر على مساعدتك لتصبح ثريا حتى تقرر أنت أن تدفع لنفسك أولا ... لا شىء على الإطلاق. يمكنك قراءة كل الكتب، والاستماع إلى كل البرامج، وشراء كل المنتجات التحفيزية، والاشتراك فى كل النشرات الإخبارية المطبوعة، لكن شيئا من كل ما سبق لن يتمكن من أخذك إلى أى مكان إذا تخليت عن إدارة راتبك وسمحت للجميع بالوصول إليه أولا والحصول على جزء منه قبل حتى أن تصل أنت إليه. إن أساس بناء وجمع الثروة هو الدفع لنفسك أولا ".

الخلاصة

لا يوجد طريقة أسهل وأضمن لجمع الثروة من تحليك بعادة الدفع لنفسك أولا.

كتب عن نفس الموضوع:

سوزى أورمان: النساء والمال صـ ٢٦٢

دايف رامسى: إعادة فهم السلام المالى صـ ٢٩٠

الفصل ٣

دايفيد باخ

قبل تأليفه كتاب *The Automatic Millionaire* كان "باخ" بالفعل مستشارا ومتحدثا مشهورا وضيفا دائما فى وسائل الإعلام للأمور المالية. لكن مهما كان ما يتحدث عنه كان الناس يستمرون فى سؤاله: ما السر وراء الثراء؟

لقد تبلور هذا السر لـ"باخ" منذ عدة أعوام مضت عندما ذهب مدير مصنع وزوجته لمقابلته والحصول على نصيحته. لقد بدا عليهما أنهما زوجان عاملان عاديان من الفئة المتوسطة يتقاضيان راتبا عاديا ولديهما طفلان وليست لديهما أية طموحات.

كان "باخ" مستعدًا بالكامل لمساعدة الزوجين "ماكينتاير"، لكنه فى النهاية هو من حصل على التعلم والنصيحة منهما. فعندما فحص بياناتهما المالية سرعان ما اتضح لهما أنهما ليسا فى المستوى المتوسط على الإطلاق. لقد كانا يمتلكان منزلهما بالكامل، ولديهما منزل آخر يدر عليهما دخلا ثابتًا، وكانا مشتركين فى صناديق لمكافآت التقاعد، ولديهما كمية صغيرة من السندات والسيولة المالية، هذا بالإضافة إلى ثلاث سيارات ومركب. القيمة الصافية لما لديهما: أكثر من مليون دولار.

كشف آل "ماكينتاير" عن سرهما: لقد استمعا لنصيحة آبائهما فكانا يدخران بشكل تلقائى منذ زواجهما فى أوائل العشرينيات من عمرهما ١٠٪ من أى دخل يحصلان عليه. ولأنهما اعتادا القيام بهذا لم يلاحظا أبدا أن هناك مالًا ناقصًا أو أنهما فى حاجة إليه. وعلى الرغم من أنهما لم يتقاضيا أبدا إلا دخولا متوسطة فإنهما قادران الآن على التقاعد مبكرا وبدون أية مخاوف بصدد المال. ويرى الزوجان أنه "مادمنا تمكنا من القيام بهذا، يمكن لأى شخص آخر القيام به".

أما سر "باخ" للثراء - كما يعترف فى الصفحات الأولى لكتابه - فجاء على عكس ما قد يتوقعه أغلب الناس. وهو يحذر من أن هذا السر "لن يغير من موقفك المادى بين عشية وضحاها". يمكنك أن تصبح مليونيرا لكن سيستغرق الأمر حياة كاملة من العمل. مع اتباع رؤية "السلحفاة لا الأرنب للثراء".

فهم عنصر قهوة بالكريمة

السر وراء الثراء لا يكمن - كما يعتقد أغلب الناس - فى البحث عن طريقة لجمع كميات كبيرة من الأموال. ويعتقد الجميع أن الحصول على وظيفة جديدة أو علاوة ما سيفتح آفاقا جديدة لحياة من المتعة والقوة - هذا حتى يحصلوا على الوظيفة الجديدة أو العلاوة. هنا فقط يكتشفون أنه كلما زاد الدخل زادت المصاريف، ليظلوا فى انتظار مستمر لراتب الشهر الجديد وهم عالقون فى دورة

لا تنتهى من العمل - الصرف - العمل. هذا بالطبع "سباق لا يمكن ربحه". وفى مثل هذه الحالة يظل الثراء بالنسبة لهؤلاء الأشخاص مجرد أضغاث أحلام.

كانت "كيم"، والتى تبلغ من العمر ٢٣ عاما، واحدة من هؤلاء الأشخاص. وقد ذهبت لتحضر دورات "باخ" للتمويل الشخصى. وبعدما تحدث "باخ" عن تأثير ادخار دولارات قليلة بشكل يومى وعلى المدى الطويل على تكوين ثروة اشتكت "كيم" من أن أفكاره "ليست واقعية" لشخص يعيش على راتب متوسط. وعندما سألها "باخ" عن عاداتها اليومية اتضح أنها تنفق ٥ دولارات على كعكة وكوب قهوة بالكريمة منزوعة الدسم بشكل يومى قبل ذهابها إلى العمل كل صباح، ثم ٥ أو ٦ دولارات أخرى لتشرب عصيرا أو أى مشروب آخر للطاقة قبل حتى تناول الغداء.

يعلق "باخ" على ذلك بأننا أسرى عاداتنا حقا، لكن تخيل مثلا أن "كيم" وضعت ٥ دولارات فقط من هذا المال بشكل يومى فى خطة للتقاعد ليتم استثماره فى البورصة. ستكون الحصيلة ١٥٠ دولارًا فى الشهر. ومع افتراض تحقيق هذه الأموال لعائد ربح ١٠٪ فى العام (معدل أرباح البورصة على مدار القرن الماضى)، كم ستصل قيمة أموال "كيم" من "القهوة بالكريمة" عندما تصل لسن الخامسة والستين - سن التقاعد الطبيعى؟ الإجابة هى ١,٢ مليون دولار. وإذا دفع لها صاحب العمل نفس القيمة لمعاشها التقاعدى ستتخطى النتيجة ١,٧٥ مليون. بعد رؤية رد فعل "كيم" عندما أدركت أن مصاريف القهوة اليومية كانت تكلفها ملايين الدولارات ولد مبدأ "باخ" الشهير للقهوة بالكريمة.

ادفع لنفسك أولا

يقدم "باخ" طرقا عديدة لتحقيق الثراء مثل: تزوج من أجل المال، أورث شخصا ما، قاض شخصا ما، ضع ميزانية لتحقيق الثراء. كل طريقة مما سبق لها مشاكلها، خاصة طريقة تخطيط الميزانية لأنها على حد قوله "معارضة للطبيعة البشرية". بعض الناس يلتزمون بأدق تفاصيل خطط الصرف والادخار، لكن أغلب الناس لا يفعلون هذا.

الطريقة الوحيدة لتصبح ثريا بسهولة هى بـ"الدفع لنفسك أولا". قم بشكل تلقائى بتنحية ١٠٪ من دخلك أو وضعه فى خطة تقاعد أو استثمره. ويرى "باخ" أن أغلب الناس مدركون بالفعل لهذا المبدأ لكن القليل منهم هم من يقدرون فعاليته حقا، والأقل منهم هم من يطبقونه بالفعل على حياتهم.

فى مرة من المرات لم يتم خصم الضرائب بشكل تلقائى من رواتب الناس لكن كان على الحكومة استقطاعه بالكامل فى نهاية السنة المالية. وسرعان ما لاحظت الحكومات أن المواطنين غير قادرين على البلاء بشكل حسن فى التخطيط لأموالهم. لذا عادت إلى حسم أموالها أولا وبشكل تلقائى قبل تلقى الناس رواتبهم. والحكومات تعرف جيدا الطبيعة البشرية وتضع نظام دخلها بناء عليها. إذن ... حتى تصبح ثريا عليك باتباع خطى الحكومات ألا وهى: ادفع لنفسك أولا (قبل أن تدفع فواتيرك وقسط الرهن العقارى ومصاريف المدارس ... إلخ) وبشكل تلقائى وآلى.

من الذى تعمل لحسابه؟ يشير "باخ" إلى أن أغلب الناس لا يدخرون أكثر من ٥٪ من راتبهم الإجمالى. وطبقا لمتوسط العمل اليومى، فإن هذا يعنى استبقاء ما قيمته ٢٢ دقيقة من العمل لنفسك ولتقاعدك!! وحتى "ينتهى بك المآل ثريا" ستحتاج إلى البدء فى وضع ١٠٪ على الأقل من دخلك فى معاشك للتقاعد، والذى سيسمح لك بتجنب دفع الضرائب. القيام بهذه الخطوة البسيطة سيعنى أنك ستجمع فى النهاية مالا أكثر مما يملكه كل ٩ أشخاص من أصل ١٠.

إذا كنت مفلسا للغاية، يمكنك أن تبدأ بدفع ٣ أو ٤٪ فقط مما تجنيه. ولتضمن أن هذه الطريقة لن تضرك اعلم أن "باخ" بدأ فى العشرينات من عمره وهو لا يملك أى شىء بادخار ١٪ فقط مما يجنيه. ما يهم حقا هو العادة، ومع حصولك على المزيد من المال عليك بزيادة المبلغ المدخر. على سبيل المثال، إذا كنت تملك منزلا ستكون على الأرجح قادرًا على أن تدفع لنفسك ٢٠٪ من راتبك الإجمالى. أهم شىء عليك أن تفكر فيه - مثلما كان الأمر مع "كيم" - هو كميات المال الضخمة التى ستفقدها (بالنسبة لأغلب الناس وفى أغلب الأحوال سيخسرون مليون دولار) إذا لم تدفع لنفسك أولا.

يشير "باخ" إلى أن بعض الناس لا يحبون الاستماع إلى هذا السر عن الثراء؛ فهم تجذبهم أكثر خطط الربح الضخم أو الذى يحدث فجأة لمرة واحدة أو السريع، إلا أن أساس كل الثروات هو الادخار وزيادته بشكل منتظم.

"الآلية بالإضافة إلى الفوائد المركبة تساوى ثروة ضخمة"

لدى "باخ" رسم بيانى يحب تقديمه فى محاضراته لـ"القيمة الزمنية للمال"، وهذا الرسم يتعقب كم تساوى قيمة بضعة آلاف من الدولارات عند بلوغ سن التقاعد إذا استثمرتها بينما لاتزال شابا. ويكون رد فعل أغلب الناس لهذا الرسم هو: "يا ليتنى رأيت هذا سابقا". يعطى الرسم مثالا عن شابين، ونقطة البدء هى كالتالى: الشخص الأول - والذى بدأ باستثمار ١٥٠٠٠ دولار فحسب قبل الوصول لسن الـ١٩ - انتهى به الأمر وهو يملك مالا أكثر من صديقه، والذى بدأ الاستثمار بمبلغ ٢٤٠٠٠ دولار لكن ما بين عامه الـ١٩ والـ٢٦ فقط. إذن ... كلما بدأت متأخرا - حتى ولو وضعت مالا أكثر - تطلب الأمر وقتا أطول لتحقق التأثير المذهل للفوائد المركبة.

مع ذلك مازال هناك أمل للذين بدأوا متأخرا. على مدار ٣٠ عاما ومع استثمار ٣٠٠٠ دولار فى العام، وإذا كانت أرباح الفوائد المركبة تبلغ ١٠٪ فإنك فى النهاية ستحصل على مبلغ محترم يقدر بـ ١٣٢٤٠٠٠ دولار. ومع الوضع فى الاعتبار أن الناس يعيشون الآن لفترة أطول فإن هذا يعنى إمكانية بدء الادخار بشكل سليم وأنت فى الأربعين من عمرك وعندما تبلغ السبعين (وهو العمر الذى أصبح الكثير من الناس يتقاعدون عنده) قد تكون أصبحت مليونيرا.

ماذا عن ديونى؟

يعلق "باخ" بأنه يبدو على الكثير من الناس الثراء لكنك بعد ذلك تكتشف أنهم يعيشون على جبال من ديون بطاقات الائتمان. من المستحيل أن تصبح مليونيرا وأرصدة ديونك فى بطاقات الائتمان مرتفعة ومع تسديد أقل الدفعات الممكنة، لأنه مع معدلات الفوائد الباهظة التى تفرضها البنوك قد يستغرقك الأمر ٣٠ عاما لتسدد ديونك. "باخ" نفسه صرف ١٠٠٠٠ دولار كديون من بطاقات الائتمان على السلع الاستهلاكية أثناء دراسته فى الجامعة. ولقد توقف عن استخدام بطاقات الائتمان فقط عندما تأكد من عدم وجودها فى جيبه عند الذهاب للتسوق.

إذا كان لديك دين من بطاقات الائتمان، فإن أفضل شىء يمكنك فعله هو تسديدها كلها قبل البدء فى "الدفع لنفسك أولا". فى الواقع، ستشعر بتحفيز أكبر إذا بدأت الادخار فى نفس الوقت الذى تسدد فيه ديون بطاقات الائتمان. وينصح "باخ" باستقطاع نصف المال المخصص لـ"الدفع لنفسك أولا" وتخصيصه لتسديد ديونك بشكل شهرى حتى تتمكن من التخلص منها بسرعة، وحتى تتمكن فى نفس الوقت من ادخار النصف الآخر من المال. ويطلق "باخ" على هذه الإستراتيجية اسم "ادفن الماضى واقفز للمستقبل".

ليكن لديك وسادة حماية

تم تخصيص فصل كامل فى كتاب "باخ" لمسألة الحاجة إلى ادخار مال لـ"يوم عسير"، وهو مبلغ يكفى لتغطية كل نفقاتك المعيشية على مدار ٣ أشهر على الأقل إذا حدث وفقدت مصدر دخلك أو تحسبا لأى شىء غير متوقع. ويمكن لهذا المال أن يكون كافيا لمصاريف عام أو أكثر، المعيار الحقيقى هنا هو كم تحتاج لتجد مسندا يوفر لك نوما هانئا بالليل. يمكنك أيضا الحصول على فوائد من استثمار هذا المال.

يشير "باخ" إلى أن السبب فى ارتفاع مستوى حالات الإفلاس والحجز على المنازل بشكل جزئى هو عدم حرص الناس على التأكد من وجود مثل هذا المسند. ولقد ابتدع آباؤنا وأجدادنا مثل هذا المسند لكننا الآن نعيش فى وهم أن الحياة أصبحت نزهة طويلة سهلة على المستوى المالى - هذا حتى يحدث شىء ما. وكانت جدة "باخ" تقول له: "دايفيد، يجب أن تكون هناك أموال للأوقات العصيبة لكى تلجأ لها عندما تتعسر الأمور". المال هو ملك كل أنواع السبل، وتركيبة أموال "اليوم العسير"، بالإضافة إلى أن الاستثمارات طويلة المدى كفيلة بإنارة الطريق لأى قلب.

سدد الدين بسرعة

يقول "باخ" إنك إذا كنت تريد أن تصبح مليونيرا، فإنك ستحتاج إلى القيام بثلاثة أشياء فحسب:

(١) قرر أن تدفع لنفسك أولا ١٠٪ من كل ما تجنيه، (٢) قم بهذا بشكل الى وتلقائى، (٣) اشتر منزلا أو سدد دينه بسرعة قدر الامكان.

وهو يقدم أسرارا متعددة لتسديد قرض المنزل بشكل أسرع من الـ ٢٥ أو ٣٠ عاما العادية التى يتم التسديد على مَدارها، وهكذا ستتمكن من توفير ثروة من فوائد الدين. إحدى الطرق هى بتسديد ١٠٪ إضافية على الدفعة الشهرية للقسط. على سبيل المثال، إذا كان القسط الشهرى قيمته ١٨٤٣ دولارًا، ادفع للبنك ٢٠١٧ (ليس بالفارق الكبير). هكذا سينتهى الأمر بخفض حوالى ١٢٩٠٠٠ دولار على مدار تسديدك لأقساط الرهن العقارى.

تصدق بالعشر تلقائيًا

يشير "باخ" إلى اعتقادنا بأن المال هو ما سيجعلنا نشعر بمشاعر أفضل، لكن الواقع أن وجود هدف لحياتك هو ما يجعلك تشعر على هذا النحو. التصدق بـ١٠٪ مما تجنيه هو أمر شائع فى الكثير من الثقافات. ويمكنك أن تجعلها أقل أو أكثر من الـ١٠٪. المهم هنا أن تشعر بمتعة العطاء. القيام بهذا الفعل سيذكرك باستمرار بأنك شخص يمكنه العطاء، شخص مُنح القدرة على جمع المزيد من الثروة. ستكون هذه هى طريقتك لشكر الله على ما منحك إياه من ثروة.

مع قيامك بالدفع لنفسك أولا قم أيضا بدفع الصدقة بشكل تلقائى، وتأكد من أن المؤسسة التى تهبها هذا المال هى مؤسسة خيرية رسمية، وهذا أيضا سيمنحك حسما على الضرائب بقيمة ما تتصدق به.

تعليق أخير

يظهر كتاب "باخ" أن هناك طريقة أخرى للثراء بعيدا عن اللهاث وراء المال وبدلا من محاولة جمع الثروة من عملك الخاص. يمكنك أن تبقى فى وظيفتك مع جمع ثروة ضخمة ببطء من خلال الادخار التلقائى، وتأثير الفوائد المركبة بمرور الوقت، وقواعد الضرائب التى ستفيد "أولئك الذى يساعدون أنفسهم". فى الواقع ما تعلمه "باخ" من الزوجين "ماكينتاير" كان: "حجم المبلغ الذى تتقاضاه ليس له أية علاقة بقدرتك على جمع ثروة من عدمها". مع درجة معتدلة من التنوع فى استثماراتك (حتى ولو وضعت مالك كله فى اعتماد مالى واحد متنوع) سيمنى الانتظام والإطار الزمنى الطويل لطريقة "باخ" أنه حتى المفاجآت غير السارة فى البورصة أو سوق العقارات لن تؤثر فيك على الأرجح - وهكذا يصبح جمعك للثروة أمرا محتما وليس مجرد أمل.

قد لا تكون مبادئ كتاب "باخ" مثيرة بما فيه الكفاية (فعلى حد قوله: "يفترض بعملية إدارة مالك أن تكون مملة")، كما أنها ليست جديدة بالطبع - أى قارئ لكتاب "جورج كلاسون" *The Richest Man in Babylon* سيشعر بتشابه فى مبدأ دفعك لنفسك أولا - لكن هناك اختلافًا بينهما فى الوضوح والتأكيد. وعلى الرغم من أن "باخ" ألف كتبا من قبل إلا أن هذا شكل له قفزة عملاقة ببيعه مليون نسخة منه. وقد يكون كتاب *Smart Women Finish Rich* وكتاب *Smart Couples Finish Rich* أفضل أعماله من وجهة نظر نقدية، لكن من جهة أخرى ستجد أن قوة كتاب *The Automatic Millionaire* تكمن فى بساطته.

دايفيد باخ

قبل أن يصبح رمزا رفيع المستوى للتمويل الشخصى، كان " باخ" نائب رئيس شركة " مورجان ستانلى" للخدمات المالية، كما قاد مجموعة " باخ" التى كانت تستثمر أموال الأغنياء.

وقدمت شركته " فينيش ريتش" ندوات ومحاضرات جعلته ثريا عبر الولايات المتحدة بأكملها، وهو متحدث رئيسى فى المناسبات المختلفة للمؤسسة، كما تمت استضافته باعتباره خبيرًا ماليًا فى العديد من البرامج التليفزيونية بما فيها برنامج "أوبرا وينفرى".

صدرت له كتب أخرى منها: Smart Women Finish Rich (*1999*) — Smart Couples Finish Rich (*2001*) — Start Late, Finish Rich (*2005*) — The Automatic Millionaire HomeOwner (*2006*).



١٨٨٠
فن الحصول على المال

" أساس تحقيق النجاح فى الحياة هو الصحة السليمة؛ لأنها قوام الثروة، كما أنها أساس السعادة. فلا يمكن للإنسان جمع الثروة بشكل جيد إذا كان معتل الصحة " .

" نحن جميعا ولدنا ـ بلا شك ـ لسبب حكيم. وهناك تنوع فى عقولنا تماما بقدر تنوع واختلاف ظروفنا. بعضنا يولد ميكانيكيًّا بالفطرة فى حين يولد البعض وهم يكرهون الآلات كراهية عمياء ... لذا، إذا لم يمتهن الإنسان المهنة المعدة له بالفطرة والملائمة لمهاراته وذكائه الخاص، فإنه لن يتمكن أبدا من تحقيق النجاح " .

" امتلاك المعرفة التامة بمجال عملك هو ضرورة مطلقة لضمان النجاح " .

الخلاصة

لا توجد أى طرق مختصرة للثراء باستثناء المهنة الصحيحة والشخصية القويمة والدأب والمثابرة ـ ولا تنس الإعلان عن نفسك.

كتب عن نفس الموضوع:

مارك فيكتورهانسن وروبرت جى. آلان: مليونير الدقيقة الواحدة صـ ١٧٦
مارشا سينتار: اعمل ما تحب، وسوف يأتى المال بعد ذلك صـ ٣٢٤
دونالد ترامب: فن الصفقات صـ ٣٤٤


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٤

بى. تى. بارنام

ربما يكون "بى تى بارنام" أعظم رجل فى مجال الاستعراض على الإطلاق، فهو قد اشتهر بعروض السيرك ومتاحف "العجائب"، وتم اعتباره أيضا خبيرا فى الترويج والتسويق، ومازالت أفكاره يدرسها رجال التسويق إلى يومنا هذا. تحكى السيرة الذاتية لـ"بارنام" قصة حياته النابضة بالحيوية، لكن كتابه *The Art of Money Getting - Golden Rules of Making Money* هو ما يقدم لنا وصفة الثراء والازدهار. وبما أن صاحب الكتاب هو أستاذ فى التسويق فمن الطبيعى أن يشمل عنوان الكتاب بعض المبالغة مقارنة بمحتواه. فالكاتب يقدم ٢٠ قاعدة لتحقيق النجاح الشخصى ولتطوير الذات، وهو ما يكاد يجعل - بشكل غير مباشر - تحقيق النجاح المالى أمرا محتما.

الصحة والثروة

يجذب "بارنام" الانتباه إلى أمر غاية فى الوضوح لكننا مع ذلك غالبا ما نغفل عنه: أنت تحتاج إلى التمتع بصحة جيدة لتتمكن من النجاح. فالسعى وراء الثراء يتطلب حيوية جسدية وعقلية. وإذا كنت ناجحا وتتمنى أن تظل كذلك يمكنك أن تتجاهل قوانين الصحة لكن على مسئوليتك الشخصية.

فيما مضى، كان "بارنام" نفسه يدخن من عشر إلى خمسة عشر سجائر فى اليوم، لذا تجده يشن هجوما على التبغ باعتباره "عشبًا قذرًا". مع ذلك فقد احتفظ بالهجوم الأعظم للمهدئات والكحوليات؛ حيث قال:

> *جمع المال يتطلب عقلا صافيا. وعلى الرجل أن يرى أن اثنين واثنين يساويان أربعة، ويجب أن يصحب كل خططه بالتفكير والدراسة العميقين، مع تفحص كل تفاصيل ومدخلات ومخرجات عمله. أما إذا كان عقله مشوشا وحكمته مقيدة بالمشروبات المسممة فمن المستحيل له أن يتم أى عمل بنجاح. ترى، كم عدد الفرص التى ضاعت ولن تعود أبدا عندما كان شخص ما يرتشف "كأسا" برفقة أصدقائه؟!*

يتذكر "بارنام" عبارة "الشراب عبارة عن رجل مخادع يستهزئ بنا"، وهو يشرح كيف يُشعِر الشراب شاربه فى البداية بالقوة الخالصة فقط ليسحب منه كل قواه وطاقته فيما بعد. هناك أيضا ذلك الوقت الذى يفقد فى الشرب بينما يمكن استثماره فى بناء وتأسيس عمل.

اختر العمل الصحيح فى الموقع الصحيح

يرى "بارنام" أنه يمكن فى دولة مثل الولايات المتحدة - والتى بها "أراض أكثر من البشر" - لأى شخص يضع نفسه فى المكان الصحيح أن يجمع المال والثروة. هناك مكان دائما للأختيار فى أى مهنة - لكن عليك فقط التأكد من كونها المهنة الصحيحة لك.

ربما كان "بارنام" سابقا لعصره عندما تحدث وشدد على أهمية اختيار المسار المهنى الذى تحبه. وهو يذهب إلى أبعد من ذلك بقوله إن اختيار مهنة ما على أساس "تجانسها قلبا وقالبا مع ذوقك [أنت]" هو أضمن سبيل لتحقيق أى شاب للنجاح. وطبقا لرأيه فنحن جميعا ولدنا لسبب ما، والاختلافات الطبيعية بيننا تشير إلى أن الناس قدر لهم القيام بأشياء بعينها دون غيرها.

ليس من الكافى أن تعمل ما تحب فحسب؛ فكما يشرح "بارنام" يجب عليك أيضا أن تحرص على اختيار "المكان" الذى ستعمل فيه يقول:

ربما تقوم بإدارة فندق ما على أتم وجه من الدقة وتقدم الراحة والرضا لخمسمائة نزيل يوميا، مع ذلك إذا كان نزلك فى قرية لا يصلها القطار أو أية مواصلات عامة. قد يؤدى مكان عملك إلى فشلك.

وهو يشير فى كتابه إلى رجل قابله كان يدير متحفًا للعجائب بلندن. كان الرجل بارعا فى عمله، لكنه لا يجذب الكثير من العملاء إليه. اقترح "بارنام" على الرجل الانتقال إلى الولايات المتحدة حيث قد تجد عروضه الكثير من الجمهور المتحمس. فعل الرجل هذا حقا، وعمل أول عامين فى معرض "بارنام" ليؤسس بعد ذلك عملا متنقلا فى مجال العروض. بعد مضى عدة أعوام - كما يحكى "بارنام" - أصبح الرجل ثريا، وفى هذا يقول "بارنام": "السبب وببساطة أنه اختار المهنة الصحيحة ثم أمن لها الموقع الملائم".

الدأب والمثابرة

غالبا ما تكون المثابرة المطلقة هى ما يشكل الفارق بين شخص ناجح وآخر فاشل. نحن جميعا نمر بـ"متاعب" أو "أشجان" - كما يصيفها "بارنام" - لكن عليك أن تكون عازما على تجاهلها وإزاحتها لتحافظ على تركيزك على أهدافك. وهو يتساءل: "كم من الناس كادوا يقتربون من أهدافهم؛ لكن فقدانهم إيمانهم بأنفسهم أوهن عزيمتهم ليفقدوا جائزتهم الذهبية إلى الأبد؟!".

لا تهدر وقتك فى انتظار أن يظهر أمامك شىء ما. ويرى "بارنام" أن من يفعلون هذا غالبا ما ينتهى بهم المآل إلى أن "يظهروا" فى بيوت فقيرة أو فى السجن. عندما ترى فرصة اقتنصها وقم بالعمل اللازم لتجعلها تنجح. تذكر كلمات "سليمان": "صاحب اليد الكسولة ينتهى به المآل فقيرا، أما اليد المجتهدة فهى التى تحقق الثراء لصاحبها".

قد يكون من الممل ذكر المقولة المكررة "علينا إتقان ما يجب علينا عمله". لكن "بارنام" لاحظ

كيف يمكن لرجل ما جمع ثروة من القيام بعمله بإتقان بينما جاره يعيش حياة فقيرة لأنه يقوم بنصف عمله فقط.

التزم بعملك وتخصص فى مجالك

يشير "بارنام" إلى أن الكثير من الأشخاص يشتتون طاقتهم بينما يمكنهم تكريسها فى عمل واحد فقط ليحققوا النجاح: "الدق المستمر على نفس المسمار سيدخله إلى مساره فى النهاية". عندما تركز على شىء واحد فحسب سرعان ما ستتوصل لطرق يمكنك بها تحسينه وزيادة قيمته. وقد يكون القيام بمهام عديدة فى نفس الوقت أمرا مغريا، لكن الكثير من الناس فاتتهم فرص للثراء عندما كانوا منهمكين فى عمل الكثير من الأشياء لكن ليس بالعمق المطلوب. اقتبس "بارنام" الشعار التالى من العضو المؤسس لأسرة "روث تشايلد" الشهيرة: "كن حذرا وجريئا". للوهلة الأولى تبدو لك هذه العبارة متناقضة، لكنها تعنى وببساطة توخى الحذر والحرص عند وضع خططك، وحالما تضعها، لا تتراجع ولا تتوان عن التنفيذ.

ويؤكد "بارنام" على أنه لا أحد ينجح بدون معرفة مجاله معرفة عميقة. وتأمله لحال القرويين فى القرن التاسع عشر صالح لتطبيقه على كل الناس فى أى زمان ومكان.

المواطنون الأمريكيون سطحيون للغاية ـ فهم يكافحون لتحقيق الثراء السريع، ومع ذلك لا يقومون بعملهم بالقوة والدقة المطلوبين. أما من يتفوق على كل من حوله فى مجاله ويتمتع بعادات طيبة ونزاهة لا شك فيها لن يفشل أبدا فى ضمان محبة ورعاية من حوله، وهو ما سيؤدى بشكل طبيعى إلى الثراء.

تعلم من دروسك

فى عصر "بارنام"، كان أغلب رجال الأعمال الناجحين رجالا عصاميين، ونفس الأمر ينطبق على زماننا الحالى. وهو يحذر من الاعتماد الزائد على أموال الآخرين، خاصة أموال الميراث؛ فهذا المال "السهل" لن يؤدى إلا إلى تقييدك وتأخيرك.

قد يكون من الطبيعى أن تحصل على منحة أو قرض لتبدأ عملا. لكن كما يعلق "بارنام" فإن "المال لن يحقق لك أى نفع إن لم تعرف قيمته بالتجربة الفعلية". ويعلق المليونير "جون جاكوب أستور" على هذه العبارة قائلًا إن تجربة جمع الألف الأول من ثروته كانت أصعب من تجارب جمع كل ملايينه التالية. لكن الدروس المستفادة من جمع نقودك الأولى - إنكار الذات والكد والمثابرة والصبر - لا تقدر بثمن.

هنا يستعيد "بارنام" المثل القديم الذى قاله المزارع العجوز لابنه: "لا تقترض مالا أبدا، وإن فعلت ذلك فليكن لشراء السماد لأنه هو ما سيساعدك على رد الدين". الاقتراض لشراء أرض أو مواد خام مسألة والاقتراض لشراء الطعام أو الشراب أو الملابس مسألة أخرى يجب الاحتراس

منها.

إذا كان الأمر جيدا، أخبر به الجميع

قد تتوقع من أعظم رجل فى مجال الاستعراض أن يسديك نصيحة عن كيفية الترويج لبضائعك، إلا أن نصيحته مختلفة عما تتوقع، ويمكن لأى شخص تطبيقها:

عندما تحصل على سلعة تعلم أنها ستسعد عملاءك، وعندما يشترونها ويجربونها ليشعروا أنهم حصلوا فعلا على مقابل حقيقى لأموالهم، عليك بالإعلان عن هذه الحقيقة. وكن حريصا فى اختيار أسلوب ناجح للإعلان عنها، واعلم أنك إذا امتلكت سلعة جيدة لا يعلم أحد عنها شيئا، لن تربح منها أبدا.

باختصار، إذا أنتجت شيئا جيدا، تأكد من معرفة العالم كله به.

اقرأ جريدة مفيدة

يقول "بارنام" إن الشخص الذى لا يقرأ الجرائد هو "رجل منعزل عن الجنس البشرى". وحتى فى عصره، كانت هناك تطورات مستمرة فى التكنولوجيا وتغيرات فى الصناعة تماما كما هو الحال الآن، لذا ... حتى تنجح فى أى مجال عليك أن تعلم ما الذى يحدث فيه.

تعليق أخير

على الرغم من أن الأمثلة المطروحة هنا متماشية للغاية مع آراء شخص أمريكى يعيش فى القرن التاسع عشر، ومع حديث هذا العصر المتوهج بالثروة والشهرة، ستجد أن هذا الكتاب نافع للغاية لأى شخص يرغب فى الانتفاع لأقصى حد من مواهبه وفرصه فى الحياة فى وقتنا الحالى.

على عكس الصورة المتخيلة لـ"بارنام" - باعتباره منتجًا فنيًّا غير عادى - يعد هذا الكتاب دليلًا رائعًا لتحقيق النجاح. قد تبدو بعض النقاط بالكتاب بديهية لكن التذكرة بها لا تضر على أى حال، خاصة الفكرة التى تتحدث عن كون الفضيلة الشخصية أساس تكوين الثروة. وبدون الأمانة والسمعة الطيبة يمكن للثروات أن تختفى بين عشية وضحاها؛ أما مع وجودها فيمكن لمشروع ما أو خدمة أن تخلق الازدهار لكل المشاركين فيها. ولقد مر "بارنام" نفسه بانتكاسات وانتصارات فى عمله، لكنه لم يتلفظ أبدا بالملاحظة التى تم نسبها له "هناك أبله يولد فى كل لحظة" (كان منافس له من قال هذا). ولو كانت هذه هى طباعه حقا لما تمكن - طبقا لقواعده - من تحقيق هذا النجاح والثراء. ولا يفترض بنا التفاجؤ من ذكر عائلة "روث تشايلد" مرتين فى هذا الكتاب، فهى عائلة لم تبن ثراءها على الاستغلال وإنما بنته على الثقة.

هذا الكتاب قصير لأنه كان فى الأساس خطبة غالبا ما كان "بارنام" يلقيها فى دوائر الخطابة.

ويعد هذا الكتاب ملكية عامة ويمكن تحميله مجانا من الإنترنت.

بى. تى. بارنام

ولد " فينيس تايلور بارنام" فى بيثيل - كونيتيكت عام ١٨١٠ ، وهو الابن الأكبر من بين خمسة أطفال، وكان والده يدير نزلا ومتجرا . أظهر " بارنام" حسًّا مبكرا للتجارة، وفى عمر الثانية عشرة كان قد أبلى حسنا فى بيع أوراق اليناصيب. وعندما توفى والده كان فى عمر الخامسة عشرة فحاول على مدار الأعوام القلائل التالية العمل فى عدة مشروعات مختلفة بما فيها إدارة جريدة.

بعد الانتقال إلى مدينة نيويورك عام ١٨٣٤ اكتشف" بارنام" أن المهنة المناسبة له هى فى مجال الاستعراض. وأسس استعراضا شهيرا كان أهم من عمل فيه امرأة تدعى" جويس هيث" والتى كانت فيما سبق أمة سوداء يشاع أنها تبلغ من العمر ١٦٠ عامًا وأنها كانت مربية" جورج واشنطن" وهو طفل. وفى عام ١٨٤١ قام " بارنام" بشراء متحف وتمت تسميته متحف بارنام الأمريكى؛ ولقد أمتعت وثقفت معروضاته الطبيعية وتذكاراته وغرائبه الملايين من الناس. واحترق هذا المتحف بالكامل عام ١٨٦٥ ، ثم تم بناء آخر جديد مكانه بعد ٣ أعوام لكنه احترق بالكامل أيضا.

كان " بارنام" فى الستين من عمره عندما توجه للعمل بمجال السيرك. وكان متحفه الكبير الجوال وحديقة الحيوان والقافلة والسيرك (وهو ما تمت تسميته بأروع عرض فى العالم) والذين طاف بهم الولايات المتحدة بأكملها يشغلون مساحة ٥ أفدنة من الأرض حيثما حلوا . اشتهر" بارنام" أيضا بإحضاره نجمة الأوبرا السويدية" جينى ليند" إلى الولايات المتحدة. ولقد تمكن من تحقيق أرباح ضخمة من جولتها على الرغم من أنه كان يدفع لها ١٠٠٠ دولار فى الليلة الواحدة.

فى الأعوام التالية اتجه " بارنام" إلى السياسة وتم ترشيحه لعضوية المجلس التشريعى ب كونيتيكت عام ١٨٦٥ وخدم فيه لفترتين متتاليتين، وكافح للحصول على عضوية الكونجرس لكنه فشل. وفى عام ١٨٧٥ أصبح عمدة بريدج بورت - كونيتيكت، ثم توفى عام ١٨٩١ .

تشمل قائمة كتب" بارنام" ما يلى: The Life of P.T. Barnum، والذى كتبه بنفسه ثم تمت إضافة مراجعات لاحقة عليه عام ١٨٥٤، *The Humbugs of The World - (1865، Struggles and Triumph - (1869)*. ولقد تعمد جعل سيرته الذاتية ملكية عامة، ومع نهاية القرن التاسع عشر قيل إن كتابه كان الثانى بعد أحد الكتب المقدسة فى عدد النسخ التى تم طبعها.

١٩٢١
قواك الخفية

"لا يوجد أى شىء غير عادى أو غامض فى فكرة تحول رغباتك الخيالية إلى واقع مادى ملموس. هذه هى الطريقة التى تعمل بها قوانين الكون والطبيعة. كل شىء فى هذا العالم - بدءًا من القبعة فوق رأسك وانتهاء بالحذاء فى قدميك - كانت له بدايته كفكرة فى عقل ما ثم جاء إلى الوجود بنفس الطريقة: كل شىء هو فى الأساس أفكار متخيلة تم تجسيدها" .

"ما ان يتراءى لك أن شيئا ما طبيعى، يصبح من حقك محاولة الحصول عليه - بموجب قوانين النمو والجذب - تماما كما هو من حقك تعلم الجمع بعد تعلم الأرقام" .

"فى مناسبات سابقة، وعندما كنت أتخيل صورا عقلية، شعرت بأننى أوقظ شيئا ما بداخلى. أما هذه المرة فلا أشعر بأى إحساس ببذل المجهود. لقد انتهيت ببساطة من عد العشرين ألف دولار، ثم - وبأكثر أسلوب غير متوقع ومن مصدر لم أكن مدركًا له فى هذا الوقت - بدا لى أن هناك سبيلا محتملا يمكن للمال أن يأتى إلى عبره" .

الخلاصة

ما نتخيله يفرض نفسه ليظهر فى الوجود. لذا استغل هذه الطاقة غير المرئية، والمنطقية فى نفس الوقت، لتحول أية رغبة إلى حقيقة.

كتب عن نفس الموضوع:

روندا بايرن: السر صـ ٧٠

تشارلز فيلمور: الازدهار صـ ١٢٢

إثر هيكس - جيرى هيكس: اطلب وستجاب صـ ١٩٢

كاثرين بوندر: افتح عقلك للازدهار صـ ٢٧٦

الفصل ٥

جينيفيف بيهريند

أقدم الكتب الإرشادية عن الثروة والازدهار هى دائما الأفضل، وكتابات "جينيفيف بيهريند" تقدم نقطة دخول رائعة لهذا النوع الأدبى. من المذهل عندما تجلس لتقرأ كتاب *Your Invisible Power* بعد قراءتك للأعمال والكتب المعاصرة عن "قانون الجذب" مثل كتاب "السر" وكتاب *Ask and It Is Given* لتكتشف أن الكثير من أفكارهما ليست جديدة، فلقد درست "بيهريند" هذه المادة وكتبت عنها قبلهما بثمانين عاما.

كانت "بيهريند" هى الطالبة الوحيدة لـ"توماس تروورد" (١٨٧٤ - ١٩١٦)، وهو قاض سابق فى مستعمرة بنجاب البريطانية بالهند، والذى قام فى وقت فراغه بدراسة كتب العالم المقدسة ليصبح فيلسوفا فى الأمور التجريدية والخوارق. لقد كان خبيرا - على حد قول "بيهريند" - فى "قوانين تنظيم العلاقة بين العقل الفردى والعقل الكونى". وبالإضافة إلى محاضراته الشهيرة بـ إدنبرة - والتى أثنى عليها الفيلسوف "ويليام جيمس" - فإن "تروورد" اشتهر بكتابه *The Creative Process in the Individual*، والذى يناقش أهمية إثراء وتحقيق شخصياتنا الفردية فى عملية تطور الكون. كان تفكيره هو بذرة ظهور حركة الفكر الجديد، بالإضافة إلى كتاب *Science of Mind* لـ"إرنست هولمز".

على الرغم من أن أعمال "تروورد" لم تكن سهلة القراءة، فقد أخذت "بيهريند" على عاتقها مسئولية تبسيط أفكاره لتقديمها إلى قطاع أكبر من الناس. وعلى نفس نهج "فلورانس سكوفل شين" - يمكنك الرجوع للتعليق عن حياتها فى *50 Success Classics* - التى عاشت أيضا فى نيويورك فى فترة العشرينيات من القرن الماضى قدمت "بيهريند" كتابا قصيرا يمزج بين المبادئ الروحانية وقصص من تأليفها لتساعد القراء على إدراك طبيعتهم الزاخرة بالإمكانات.

عند مقارنته بنظيره المعاصر، ستجد أن هذا الكتاب يركز بشكل أكبر على أهمية التصور من أجل تحقيق الأمانى، إلى جانب هذا فهو يتميز بفكرة أن كل شخص هو "خليفة لله فى الأرض". بشكل أكثر عملية ... هذه الفكرة تعنى أن شعورك بالنقص يعنى أنك نسيت ارتباطك بـ"العطاء الإلهى".

أوجد النظام من خلال التصور

أول نقطة تناقشها "بيهريند" هى أن التصور هو ما يوفر فعلا النظام لعقلك. والعقل الإلهى الذى يدير الكون منظم لحد الكمال، واستخدامك لمخيلتك الخصبة يسمح لهذا النظام بالظهور والتجلى.

تشير "بيهريند" إلى أننا نمتلك الهواتف والطائرات الآن فقط لأن شخصا ما قام فى البداية بتخيل هذه الأشياء ورأى وجوب وجودها. كل التطورات العظيمة هى انتصارات للأفكار على الظروف الحالية أو "الواقع". وستجد الواقع عبارة عن فكرة غامضة ومبهمة عندما تفكر فى أن كل الأشياء تواجدت فى العقل أولا، لكنها بمجرد تخيلها تصبح حقيقية بشكل جزئى.

عندما كان الأخوان "رايت" يصممان ويختبران آلاتهما الطائرة، كانت أعمالهما هذه هى التعبير الحالى عن تصور مثالى لرحلة طيران وجدت من قبل. وقيل إنه بعد كل فشل كان كل أخ يقول للآخر: "لا بأس يا أخى، يمكننى رؤية نفسى وأنا فى هذه الآلة وهى تطير بسهولة وثبات". ومع التواجد المستمر لهذه الصور القوية أصبح نجاح الأخوين فى صنع أول طائرة قابلة للعمل أمرا حتميا.

تصيغ "بيهريند" الأمر كالتالى: "أنت لا تحاول تغيير قوانين الطبيعة عندما تتخيل أو تخلق صورا عقلية، بل أنت تطبقها". والصورة الخيالية القوية تستدعى قانون الجذب الغامض الذى لا يفشل أبدا، وهو ما يسمح للأشياء بالظهور تماما طبقا لما تخيلتها عليه.

استغل طاقة التصورات القوية

تشير "بيهريند" إلى أن "الجميع يتخيلون، سواء كانوا يعرفون هذا أم لا". نحن جميعا نخلق مستقبلنا فى خيالنا أولا قبل أن يحدث فعلا فى الواقع المادى. وهذا يخلق فرصة رائعة بالقدرة على اختيار هذه الصور والتخيلات.

لا يوجد أى شىء غريب أو عجيب فى هذه العملية؛ فقوانين التصور والجذب والظهور هى الطريقة الطبيعية التى خلق بها كل شىء. وهى تقدم أمثلة على ذلك قطب السكك الحديدية "جيمس جيه هيل"، والذى تمتد سككه الحديدة بين سواحل الولايات المتحدة من أقصاها إلى أدناها، فقد بنى هذه السكك فى عقله قبل حتى البدء فى بنائها بسنوات عديدة، أيضا هناك المليونير الأسترالى راعى الغنم "جيمس تايسون"، والذى جعل الصحراء "تزهر مثل الورد". وتشير "بيهريند" إلى أن "تايسون" عندما كان يعمل مقابل بضعة شلنات فى اليوم فحسب "احتفظ بأفكاره متمركزة حول فكرة بناء سياج ورؤية أزهار وعشب غير موجودة أساسا".

مع ذلك كل ما فعله "هيل" و"تايسون" هو نفسه ما نفعله جميعا من أجل بلوغ أهدافنا. إن صورة ما تريد قوية بما فيه الكفاية لتدفعك نحو العمل. وتستعين "بيهريند" بجملة جميلة لأحد الصالحين لتلخص بها كل ما تريد قوله: "تشكل العالم من حولنا بفعل كلمة الله، والأشياء التى نراها ليست مصنوعة من الأشياء التى تبدو عليها".

دلالات الوفرة الإلهية

"تجلى لنا الخالق العظيم لهذا العالم من خلال عظمته فى خلق المادة".

تذهب "بيهريند" إلى مدى بعيد لتشرح النظرية الدينية وراء ما تصفه بـ"قانون الجذب". وكما تشير المقولة السابقة، فإن هناك إلهًا خلق هذا الكون، ومن أجل استكمال صنيعته فإنه يحول الأفكار لكى تظهر بشكل مادى. والجنس البشرى يعد قوة خالقة مصغرة، وهو أيضا قادر على تحويل الأفكار إلى واقع، تماما لنخلق عوالمنا الخاصة بنا بنفس الطريقة التى يتجلى بها الله بسيطرته الكاملة على الكون.

والجنس البشَرى موجود حتى يُظهِر تميز الصنعة الإلهية ويتم التعبير عنه فى تنوع لا ينتهى من الشخصيات. وهكذا فإن تصورك لشىء ما ثم تحقيقه يعنى انصياعك لمشيئة الله بأن تصبح قويا ومتفردا، كما أنك تثبت شخصيتك عندما تخلق شيئا ما من اللا شىء.

تشير "بيهريند" إلى أن بعض الأشخاص يجدون الأمر "ماديا للغاية" وليس روحانيا بما فيه الكفاية عندما تقوم بتصور الأشياء التى ترغب فى حدوثها، مع ذلك فإن الظهور والتخيل المتعمد لما تريده هو تحديدا ما خلقك الله لتقوم به.

تخيل المال

الكثير من الأشخاص زاروا "بيهريند" فى غرفها المتعددة. بعضهم أراد تخيل المال، وآخرون بحثوا عن الشفاء، والكثير كانوا يائسين، بينما كان البعض على وشك فقدان أعمالهم، والبعض الآخر هجرتهم زوجاتهم. وكانت "بيهريند" تؤكد للجميع بهدوء أنهم لم ينفصلوا عما فيه الخير لهم، فهذا مجرد وهم. وحتى يتمكنوا من استعادة سعادتهم أو حياتهم الكريمة كان عليهم أولا إعادة الاتصال والارتباط بالله.

تتذكر "بيهريند" حالة رجل كان على وشك فقدان منزله المفضل لديه، والذى ترعرع ونشأ فيه فى أمريكا الجنوبية. كان الدائنون على وشك الحجز على المنزل والرجل لا يعرف ما الذى عليه فعله، فأكدت له بهدوء أن نفس القوى التى أتت به إلى العالم "فعلت هذا من أجل التعبير عن دعمها اللا نهائى له"، ولا شىء قادر على فصله عن هذا المصدر، وأن مشاعر النقص التى يمر بها لا أساس لها من الصحة، كما أنها أخبرته بأن "هذه القوة غير المحدودة تعبر عن نفسها من خلالك الآن".

فى الأسبوع التالى وقبل بدئها فى تقديم محاضرة، تلقت "بيهريند" رسالة من هذا الرجل. لقد جاء له المال بمعجزة، فأصبح قادرا على إرسال مبلغ كافٍ من المال ليدفع الرهن المستحق. وكتب لها قائلًا: "أرجوك، أخبرى الناس عن هذا اليوم - أخبريهم عن هذه القوة الرائعة".

قد تشعر فى بعض الأحيان بالخجل عند طلب ما تريد، لكن فى هذه الأوقات عليك بتذكر فكرة "بيهريند" بأنك خليفة الله فى الأرض، ومن طبيعتك أن ترغب باستمرار فى أشياء جديدة ثم تأتى بها إلى الواقع. وهى هنا تقول: "لا تخف من أن تكون على حقيقتك، لأن كل ما ترغب فيه يرغب فيك أيضا".

كيف تخيلت "بيهريند" ٢٠٠٠٠ دولار؟

غالبا ما كان الناس يسألون "بيهريند" عما دفعها لدراسة كتاب *Science of Mind* وقوانين الازدهار، وقد كانت ترحب دائما بهذه الاستفسارات لإيمانها بأن الشخص الذى يزعم معرفته للحقائق النفسية يفترض به تجربة هذه الحقائق على نفسه أولا.

بعد موت زوجها، كانت "بيهريند" حزينة للغاية، لكن كان معها ما يكفى من المال لتحيا به، فجابت العالم لكن بدون أية قناعة داخلية أو اتجاه محدد. ودرست أفكار حركة "كريستيان ساينس" لفترة، حتى إنها قابلت "مارى بيكر إدى" مؤسسة الحركة، لكنها لم تستمر فى الأمر طويلا. ثم دعاها صديق لمقابلة أحد فلاسفة آسيا الذى أخبرها بأنها "ستجوب العالم بحثا عن الحقيقة، وعندما تجدها فإنها ستعلن عنها".

وكان ميلاد "بيهريند" الحقيقى عندما اكتشفت كتابا يحتوى على محاضرات "ترووورد". وفى حالتها العقلية تلك وعلى الفور وجدت نفسها قد قطعت رحلة معينة وعدتها - الرحلة - بأننا قادرون على الشعور بالرضا والنمو الدائم. عند هذه المرحلة قررت "بيهريند" أن تدرس لدى "ترووورد" لكنها لاحظت احتياجها لمال أكثر مما تملك؛ فقد كانت فى نيويورك بينما كان "ترووورد" فى كورنوول - إنجلترا.

بدأت "بيهريند" فى تصور نفسها بشكل منتظم وهى تعد ليلا وصباحا أوراقا مالية فئة ١٠٠٠ دولار، كما كانت ترى نفسها وهى تشترى تذكرة ذهاب إلى لندن لتسافر على متن السفينة، وأن "ترووورد" قد وافق على اتخاذها تلميذة له. لقد أكدت لنفسها باستمرار أن "عقلى هو مركز القوة الكونية". لكنها مع ذلك لم تفكر فى الكيفية التى ستحصل بها على المال (لم تكن لديها أية فكرة، لقد بدا لها هذا المبلغ ضخما للغاية). وبدلا من هذا "تركت قوة الجذب تبحث لها عن الحل بأسلوبها".

وبفضل هذا العمل من إيمان وتصور وتخيل تجسد المال بالفعل ليأتى من مصدر لم تفكر فيه على الإطلاق. وفى خلال ٦ أسابيع فحسب، تحول الأمر من مجرد تصور فى عقلها إلى واقع فى حسابها البنكى.

سيكون عليك شراء الكتاب لتكتشف كيف تمكنت "بيهريند" حقًّا من التتلمذ على يد "ترووورد" - فهذه قصة طويلة تشمل حل سطر مشفر فى أحد الكتب السماوية وعراف باريسى.

صدق أنك تملكه بالفعل

بالتأمل فى تحقيقها لهدفها تتذكر "بيهريند" الوعد الموجود فى أحد الكتب السماوية: "صدق أنك حصلت على كل الأشياء التى ترغب فيها - مهما كانت - وستحصل عليها حقًّا". وهذا يعنى أنه عندما تأتيك فكرة الحصول على شىء ما بطريقة طبيعية، سيحدث لك هذا بشكل مؤكد لا مراء فيه.

ومع توقعها لشكوك القراء تطرح "بيهريند" هذا السؤال: "كيف يمكنك الإعلان عن إيمانك بشيء ما بينما أنت لا تتحلى بهذا الإيمان حقا؟ وهى تقول إن عليك فى مثل هذه الأوقات تذكر وملاحظة ما يمكن للإيمان فعله. تذكر حالتك الذهنية عندما يكون عليك تحقيق شيء ما - وأنت بالتأكيد فعلت هذا من قبل - واستدع هذه الحالة مرة أخرى. وتعلق "بيهريند" على ذلك قائلة:

إن كبحك كل الشكوك والقلق يمكن الأفكار المطمئنة من ترسيخ نفسها وجذب أفكار على شاكلة "أنا قادر على ..." و"سأفعل كذا" والتى ستنمو تدريجيا لتتجسد فى الهيئة المادية لرغبات عقلك.

وعندما تختار عن عمد الأفكار الإيجابية، فإنك بذلك تكون قد مهدت السبيل لجذب المزيد من أفكار "أنا قادر على ..."، والتى لن ينتج عنها سوى تصرفات إيجابية وقوية. ووضوح ما تتخيله مصحوبا بإيمانك الهادئ يجعلك أكثر تفتحا لاستقبال الأفكار والفرص التى تحتاج إليها لتحقيق هدفك. فى نهاية الكتاب تقدم "بيهريند" اقتراحات عن "كيفية الدعاء والصلاة". وهذه الاقتراحات جميعا تدور حول فكرة "ادع واطلب وأنت متأكد أنك حصلت بالفعل على ما تريد، وسوف تحصل عليه".

تعليق أخير

النقطة الحاسمة فى الكتب التى على شاكلة هذا الكتاب - ونفس الأمر ينطبق على الكتب المعاصرة المماثلة له - تكمن فى أنها ترضى وتشبع الجانب المادى من شخصياتنا. هل من المفيد لقوانا التخيلية تصور سيارة (بى إم دابليو) مثلا؟ هذا سيكون بعيدا عن مغزى الكتاب. ما تطلبه ليس هو المهم حقا على النطاق الأشمل للأمور. المهم هنا هو اكتشاف أنك شريك فى هذا الكون، وقادر على تحقيق أى شيء إذا نميت بداخلك إيمانا هادئا بالنتائج، ومع تمتعك بهذه المعرفة لن تكون ضحية أبدا للظروف بل مركزا للقوة.

سيشعر بعض القراء أن هذا الكتاب به الكثير جدا من الطلاسم والغموض، لكن الكتاب يعكس ببساطة مجهودات "بيهريند" لتوصيل منهجية "تروورد" المعقدة: فـ"ترووورد" كان شخصا متدينًا ذا تأثير رئيسى على تطور حركة العلم العقلى، وكان تفكيره قائما على المنطق: فهو دائما ما وقف بحزم ضد أى نوع من أنواع التعليم الغامض أو الخوارقى. أما الهدف وراء كتابات "بيهريند" فكان مساعدة الناس على تنمية "عقل مغناطيسى" قادر على جذب كل الأشياء والظروف الإيجابية لصاحبه. و الأمر يعود لك فى النهاية بالحكم على ما إذا كانت هذه الأفكار فلسفية بشكل محض أو تشمل قوى روحانية. المهم هنا هو معرفة ما إذا كانت أفكاره مجدية حقا أم لا، وأنت لن تعرف هذا حتى تطبقها على حياتك.

جينيفيف بيهريند

ولدت "بيهريند" عام ١٨٨١، والمعلومات المتاحة عن بداية حياتها ضئيلة للغاية، وغير معروف منها سوى أنها كانت من السكان المحليين بباريس وأن أحد والديها كان إسكتلنديًا.

بين عامى ١٩١٢ و١٩١٤، استغرقت "بيهريند" فى دراسة تعاليم "تروورد"، وعندما عادت إلى نيويورك قامت بتأسيس "مدرسة البناة" وقدمت محاضرات وأسدت النصح للمحتاجين. ثم قامت فى وقت لاحق بتأسيس مدرسة أخرى فى لوس أنجلوس، حيث قدمت محاضرات عن العلم العقلى على نطاق واسع، ثم ذاعت شهرتها من خلال البث والنشرات الإذاعية. وماتت "بيهريند" عام ١٩٦٠.

ألفت "بيهريند" كتابا آخر بعنوان (1929) ـ Attaining Your Heart's Desire.



٢٠٠٧
المرشد الوجيز للاستثمار المنطقى

"كل ما يدور حوله الاستثمار الناجح هو التفكير المنطقى ... وعلم الحساب البسيط يقترح - والتاريخ يؤكد - أن الإستراتيجية الرابحة هى امتلاك حصة فى كل أعمال الأمة، والتى تتم علنا بأقل تكلفة ممكنة. إذا فعلت هذا تكون قد ضمنت ربح كل العائدات - تقريبا - الناتجة عنها فيما يتعلق بأرباح الأسهم ونمو الدخل" .

" سوق الأسهم مصدر تشتيت ضخم يدفع المستثمرين إلى التركيز على آمال استثمارية متطايرة وسريعة الزوال بدلا من التركيز على ما هو مهم حقا - التراكم التدريجى للعائدات التى تجنيها المؤسسات التجارية" .

الخلاصة

إذا فكرت يومًا فى الاستثمار فى الأسهم، فقم بوضع أموالك فى اعتماد مالى يمتلك بشكل تلقائى جزءًا صغيرًا من كل شركة مدرجة فى البورصة. بمرور الوقت ستجد أنها طريقة مؤكدة وتكاد تكون بلا مخاوف لجمع الثروة.

كتب عن نفس الموضوع:

لورانس كانينجهام: مقالات وارن بافيت صـ ٦٤

بنجامين جراهام: المستثمر الذكى صـ ١٦٨

بيتر لينش: تفوق فى وول ستريت صـ ٢٣٢


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٦

جون سى. بوجل

على الرغم من ثروة "وارن بافيت" الضخمة، فإن "جون سى بوجل" يعد هو الآخر معجزة فى عالم الأموال. صنع "بوجل" اسمه عندما قام بتأسيس أول صندوق/اعتماد للمؤشرات المالية فى أسواق المال والأسهم عام ١٩٧٦، ثم أشرف على هذا الاعتماد من خلال شركة "فانجارد ٥٠٠" ليصبح ثانى أكبر اعتماد مالى فى العالم. قامت مجلة تايم عام ٢٠٠٤ بإدراج اسمه فى قائمة المائة الأكثر نفوذا وتأثيرا على الناس، وفى عام ١٩٩٩ قالت عنه مجلة فورتشن إنه واحد من بين "العمالقة الأربعة فى مجال الاستثمار فى القرن العشرين"..

إذن، ما الذى يعنيه الاعتماد المالى لمؤشر الأسهم؟ هو عبارة عن سلة أسهم تحتوى على كل الأسهم الرئيسية المسجلة فى سوق بعينه، وعادة ما تتبع هذه الاعتمادات مؤشرا قويا مثل مؤشر *Standard & Poor's 500*، الذى تم وضعه عام ١٩٢٦، ويتألف من أكبر ٥٠٠ مؤسسة بأمريكا، أو مؤشر داو جونز (*Dow Jones*) والذى يضم قرابة الخمسة آلاف سهم.

الاعتمادات المالية التقليدية للمؤشرات لا تقوم أبدا بتبادل أو بيع وشراء الأسهم مثلما تفعل الاعتمادات المدارة بالطريقة العادية، بل هى فقط تشترى الأسهم لتحتفظ بها. وقد يجعل هذا الأمر الاستثمار فى الاعتمادات المالية للمؤشرات مملا، لكن افتقارها هذا إلى الإثارة تعوضه بتحقيقها نتائج رائعة على المدى الطويل. وكل ما يعتمد الاستثمار عليه حقا هو المنطق السليم، كما يؤكد "بوجل" على أن المنطق الرياضى البسيط وراء دعم فكرة الاعتمادات المالية للمؤشرات يجعل الأمر لا يقاوم. فمثل هذه الاعتمادات تجعل عالم الأموال، الذى يبدو معقدًا، أمرا بسيطا، وهو يقول إن الحالة التى تنطبق على هذه الاعتمادات هو أنها "قهرية ولا يمكن النقاش فيها".

ولأننا جميعا نرغب فى أكبر قدر من الثقة والتأكد عند الاستثمار فى الأسهم، يقدم لنا هذا الكتاب قراءة رائعة فى عالم الاستثمار.

من المنتفع بثرائك؟

يرى "بوجل" أن سوق الأسهم بالنسبة للشخص العادى هو لعبة الخاسر. لماذا؟ أولا، لأننا نثق فى الخبراء الماليين ثقة فى غير محلها، فهم لا يفعلون أكثر مما نفعل لأنفسنا، بل هم يعملون بشكل أسوأ. ثانيا، لأننا لا نلاحظ التناقص الضخم فى أموالنا والناتج عن اقتطاع مرتبات المدراء - الخبراء - وضريبة فشلهم التى ندفعها بسبب عدم كفاءتهم فى عملهم. إن أولئك الذين يربحون هم "المشتركون فى لعبة سوق المال - القائمون على البورصة": المضاربون ومصرفيو الاستثمار

والمدراء الماليون والكثير من أولئك الذين يشعلون النار فى أكثر من ٤٠٠ بليون دولار كل عام. وعلى حد قول "بوجل" فإن القائمين على البورصة هم من يربحون دائما وليس المضاربين".

بفضل المضاربة تتنوع العائدات وتزداد فى سوق الأموال بشكل ضخم يتفوق حتى على عائدات الاقتصاد نفسها، لكن هذا لا يمنع من فرض تكاليف الاستثمار نفسها وبقوة على الساحة. فأنت لا تدفع مرتبات أقل لمدرائك الماليين عندما يمرون بعام أو عقد سيئ. ونحن نميل بشكل طبيعى إلى التفكير بأن عملية المضاعفة تزيد من قيمة الأسهم التى نملكها، لكننا فى الأغلب لا نفهم تأثير المضاعفة على تكاليف الاستثمار (تكاليف الانضمام للاعتمادات المالية ومصاريف الإدارة، والضرائب المفروضة على المعاملات المالية ... إلخ). وتتراوح مصاريف اعتمادات الاستثمار المتبادل ما بين ٠,٩٪ للأصول وحتى ٣٪ بمعدل ١,٢٪. بينما لا تبدو هذه النسب كبيرة فى البداية (فنسبة ١,٥٪ من ١٠٠٠٠٠ دولار مثلا لن تبدو ضخمة) يمكن لهذه التكاليف أن تؤدى إلى ثروة محتملة بمرور الوقت.

ويستمر "بوجل" فى تقديم حقائق أخرى عن الاستثمار فى سوق الأسهم. فبين عامى ١٩٨٠ و٢٠٠٥، حقق سوق الأسهم بالولايات المتحدة عائدات يبلغ متوسطها ١٢,٥٪ فى العام. فى نفس هذه الفترة بلغت عائدات اعتمادات الاستثمار المتبادل ١٠٪ بسبب التكاليف البالغة ٢,٥٪. على النقيض تجد أن تكاليف اعتمادات المؤشرات يبلغ متوسطها ٠,٢٪ فحسب. تخيل حجم الفارق الناتج عن اختلاف التكاليف على المدى الطويل: على مدار هذه الفترة التى بلغت ٢٥ عاما كان يمكن لاستثمار قدره ١٠٠٠٠ دولار مع الاعتماد المالى لمؤشر (S&P 500) أو أى اعتماد لمؤشرات أخرى أن ينمو ليصل إلى ١٧٠٨٠٠ دولار. أما إذا تم استثمار نفس المبلغ فى اعتماد للاستثمار المتبادل فسيحقق ٩٨٢٠٠ دولار فحسب. هذا بالطبع اختلاف ضخم، والسبب وراءه يعود إلى الفارق غير البسيط فى التكاليف.

بعيدا عن اختلاف التكاليف، ما مستوى الأداء الفعلى لاعتمادات الاستثمار العادية مقارنة باعتمادات المؤشرات؟ فى الفترة ما بين عامى ١٩٩٥ و٢٠٠٥ حققت اعتمادات المؤشرات أرباحًا مركبة بلغت ١٩٤٪، بينما حققت اعتمادات الاستثمار المتبادل ١٥٤٪ فحسب. مرة أخرى: الفارق ضخم.

امكث فى مكانك وحقق النجاح والثراء

قد تعتقد أن اعتمادات الاستثمار المتبادل التى تضع فيها مالك يتم إدارتها بحنكة وبشكل منتظم للاستفادة إلى أقصى حد من هذه الأموال، لكن القيام بهذه الخطوة يهدر أيضا جزءًا من مالك، لأن كل عملية مالية تتم لها تكاليفها سواء على مستوى الضرائب أو على مستوى أجور إدارتها. ولك أن تتأكد بالطبع من وجود شخص ما يتقاضى الكثير للقيام بعمليات البيع والشراء تلك. وحتى يبرروا تقاضيهم لأتعابهم يعمل المدراء الماليون على أن يراهم الجميع وهم يفعلون "شيئا ما"، وهو ما يتناقض مع قول "وارن بافيت": "بالنسبة للمستثمرين، كلما زادت حركتهم، قلت عائداتهم".

ولأن اعتمادات المؤشرات تستثمر بشكل تلقائى فى كل الأسهم فهى هى لا تحتاج إلى مجموعات من المحللين أو المدراء الماليين. أيضا تتجنب هذه الاعتمادات كل التكاليف المعتادة والمترتبة على العمليات المالية لأنها لا تتاجر فى الأسهم وإنما تشتريها وتستبقيها فحسب. وكلما طال احتفاظك بهذه الأسهم قلت المجازفة؛ لأنك ستكون قد تركت المضاربة خلفك (بكل تكاليفها وكل حركات تأرجح وتقلب الثروات) لتصبح أنت صاحب العمل. ووصفة "بوجل" بسيطة للغاية: "[حالما] تشترى أسهمك، اخرج من الصالة وابق خارجها".

استثمر فى رأس المال وليس فى الشركة

يمكن للمستثمرين فى البورصة أن ينسوا بسهولة أنهم يستثمرون أموالهم فى براعة وابتكار وإنتاجية الشركات التى حققت على مدار القرن الماضى عائدات تقدر بـ٩,٥٪ لرؤوس أموالها. وعندما تجمع معدل العائدات هذا على مر العديد من الأعوام ستحصل على نتائج مدهشة. فعلى مدار عقد من الزمان تجد أن الدولار الذى يتم استثماره يصبح ٢,٤٨ دولار، وعلى مدار عقدين يصبح ٦,١٤ دولار، وعلى مدار ثلاثة عقود يصبح ١٥,٢٢ دولار، وعلى مدار أربعة عقود يصبح ٣٧,٧٢ دولار، أما بعد خمسة عقود فهو يصبح ٩٣,٤٨ دولار بعدما كان دولارا واحدا فحسب. عليك بالطبع أن تعدل هذا طبقا لحجم التضخم الذى يقلل بالطبع من حجم القوة الشرائية لأموالك على مر العقود، مع ذلك، وعلى مر دورة استثمارية تبلغ ٣٠ عاما - على سبيل المثال - سينتج عن استثمار ١٠٠٠٠٠ دولار فى مؤسسة أمريكية من خلال اعتماد مالى لأحد المؤشرات أن يبلغ ٦٦٠٠٠٠ دولار بالقوة الشرائية الحالية.

يشير "بوجل" إلى أن أرباح سوق الأسهم المسجلة لفترة طويلة من الزمن تكاد تتساوى مع أرباح الأعمال الأمريكية التجارية نفسها. فمعدل عائدات الأسهم يبلغ ٩,٦٪، بينما تبلغ عائدات رأس المال المستثمر بشكل مباشر فى الأعمال ٩,٥٪. وقد لاحظ "بوجل" التالى: "تكاد عائدات الأسهم تعتمد بشكل كامل على المدى الطويل على عائدات الاستثمار التى تحققها المؤسسات". وقد يرفع سوق الأسهم من قيمة شركات معينة بشكل مبالغ فيه لعقد من الزمان لكنه قد يقلل من قيمتها بشكل مبالغ فيه أيضا فى العقد التالى. لكن هناك أيضا عملية "التراجع إلى الوسط" مع الكشف عن القيمة الكامنة للشركات بالأسهم، والتى تعوض أى تأرجح يحدث فى مستوى العائدات.

ويؤكد "بوجل" أن سوق الأسهم هو عبارة عن "مصدر ضخم للتشتيت والارتباك"؛ فهو يجسد عبارة "شكسبير" عندما قال: "قصة يحكيها أحمق مليئة بالأصوات والغضب ولا تشير إلى أى شىء". فنحن ندع مشاعرنا لتحركنا على المدى القصير، وبسبب هذا الافتقار إلى العقلانية لا يمكن لأى شخص التأكد من الطريق الذى ينبغى عليه الانعطاف إليه، وهنا يصبح الأمر لعبة الأحمق الذى يحاول المضاربة. على أية حال، يمكنك أن تتأكد إلى حد مدهش من مستوى إنتاجية الأعمال على المدى الطويل، مع تجنب لعبة "اختيار الشركات الفائزة" والاستثمار فى سوق الأسهم كله، وعند هذه النقطة ستكون على يقين من حصادك ثمرة نمو الأعمال. وهنا يقتبس "بوجل"

عبارة المستثمر "بنجامين جراهام": "سوق الأسهم على المدى القصير هو عبارة عن آلة اقتراع، لكن على المدى الطويل هو آلة وزن للأرباح".

العب على الأرقام وليس على الأشخاص

السؤال الذى يطرحه "بوجل" هو: لما يدفع الناس المزيد من المال لطريقة استثمار لها أسوأ العائدات؟

للأسف، لا يعرف أغلبنا أية طريقة أخرى أفضل. نحن نتلقى نصيحة بالاستثمار فى الاعتمادات التى يديرها آخرون مع إيهامنا بوجود "نجوم للاعتمادات المالية" أو "مدراء متألقين" قادرين على جنى أفضل العائدات لنا. على الرغم من هذا، وحتى فى الحالات التى تبلى فيها بعض الاعتمادات المالية أفضل من غيرها، لن تجد أن مستوى الأداء يستقر على حاله أبدا (تماما كما لا يمكنك ضمان ربح نفس الأحصنة للأبد). إن العائدات الرائعة غالبا ما تكون ضربة حظ بالضرورة المحضة، كما يشير "بارتون مالكيل" فى كتابه *A Random Walk Down Wall Street*. نحن أغبياء بما فيه الكفاية لنستثمر أموالنا طبقا للأداء السابق للأسهم، وهو أمر لا يعد بعدم ضمان للمستقبل فحسب، بل يكاد يكون مؤشرا على سوء الأداء فى المستقبل.

مدراء الاعتمادات المالية هم بشر مثلنا يثيرهم الاتجاه الذى يبدو أن السوق يتخذه. ومثل الجميع تجدهم يميلون إلى شراء الأسهم عندما تصل إلى القمة وليس عندما تمثل أفضل قيمة. وكل هذه المخاطر ليست موجودة على الإطلاق عندما تملك حصة فى اعتماد مالى لمؤشر ما يتتبع بشكل تلقائى حركة السوق ككل.

على المدى الطويل، كل المكاسب والخسائر فى سوق الأسهم تتوازن فى النهاية. سوق الأسهم هو لعبة محصلتها النهائية صفر. على الرغم من هذا، إذا استثمرت فى اللعبة ككل ستربح فى النهاية. ويعبر "بوجل" عن هذا كالتالى: "لا تبحث عن الإبرة - اشتر كومة القش".

انكشف السر

لدى "بوجل" اهتمام قوى بالطبع بتطوير الاعتمادات المالية للمؤشرات باعتباره مؤسس هذا الاستثمار الأول من نوعه، لكنه مع ذلك يقدم الكثير من الأدلة (تحت عنوان "لا تأخذ بكلامى فحسب") من أكادميين وشخصيات بارزة فى عالم المال لدعم قضيته، وهذا يشمل:

- "بيتر لينش" المدير الأسطورى لاعتماد فيديليتى ماجلان أشار فى مجلة "بارون" إلى أن مستوى أداء الاعتمادات المالية المتبادلة يزداد سوء يوما بعد يوم، وأن "الجمهور سيبلى بشكل أفضل مع الاعتمادات المالية للمؤشرات".

- "مارك هالبرت" رئيس تحرير جريدة هالبرت فينانشيال دايجيست كتب: "يمكنك التفوق على أكثر من ٨٠٪ من زملائك المستثمرين على مدار عقود عدة تالية فقط بالاستثمار فى اعتمادات المؤشرات - مع عدم القيام بأى شىء آخر".
- أشارت مجلة إيكونوميست إلى أن الاعتمادات المالية التى يديرها آخرون "تكلف عملاءها أجورا ضخمة للتمتع بميزة فقدان أموالهم".
- اقتبس عن "تشارلى مانجر" - شريك "وارن بافيت" فى مؤسسة بيركشاير هاثواى - قوله: "الرجل الفقير من عامة الجمهور يحصل على منتج فظيع من الخبراء المحترفين".
- "تايلر ماثيزن" - رئيس تحرير مجلة مانى، الذى اشتهر بانتقاده للاعتمادات "المملة" مثل تلك التى أسسها "بوجل" - اعترف بأنه كان على خطأ: "استهداف الشىء العادى هو أفضل فرصة لك للوصول لما هو أكثر من العادى ... يجب أن تكون اعتمادات المؤشرات هى جوهر أغلب الحافظات المالية للمستثمرين".

تعليق أخير

يصف "بوجل" التحول لاستثمار المال فى اعتمادات المؤشرات باعتباره "ثورة". فى الواقع، ما يقوله جدير بتقويض الصرح الضخم للأسهم المالية الحديثة والمؤسسة من البداية على معتقد "اختر الفائزين"، وأن عليك دفع الكثير من المال للخبراء فى مقابل خبراتهم. على مدار سنوات عديدة جعلت استراتيجية "بوجل" من صوته صوتا وحيدا منعزلا. واستمر الأمر حتى عام ١٩٨٤ عندما تم تأسيس اعتماد مالى آخر غير الذى أسسه، ولقد بلغ عدد هذه الاعتمادات حتى يومنا هذا ٥٨٠ اعتمادًا فى الولايات المتحدة فحسب. والمفارقة هنا هى أن بعض هذه الاعتمادات المالية يديرها "أشخاص آخرون" لصالح أصحابها، وهو ما يعنى أنهم يختارون بعض القطاعات دون غيرها، والتى تقدم أرباحا أكثر أو قد تنمو بشكل أسرع، وبهذا الشكل قد يتمكنون من التفوق على السوق. ينظر "بوجل" لهذه الاعتمادات نظرة تشاؤمية لأنها تزيد بشكل ملحوظ التكاليف والمخاطر مقارنة باعتمادات المؤشرات التقليدية. وهو يتوقع أيضا أن عائدات الأسهم ستقل على مدار الأعوام التالية، وهو سبب آخر يدعو للالتزام باعتمادات المؤشرات التقليدية لأن الاعتمادات التى يديرها آخرون ستستمر فى تكليف أصحابها نفس التكاليف سواء ربحت أم لا.

مع ١٨ فصلا و٢٠٠ صفحة لا يعد هذا الكتاب وجيزا إلى هذا الحد، كما يوجد به الكثير من التكرار - لكن بطريقة تؤكد المعلومة ولا تنفرك منها. قراءة هذا الكتاب أشبه بالخوض فى دردشة بجوار المدفأة مع واحد من خبراء الاستثمار، لذا توقع ألا تتمكن من النوم بعد الاستماع لرسالته القوية. ويشير "بوجل" إلى قول المنتقصين من قدره إن الشىء الوحيد الذى يحسب له هو قدرته على صياغة ما هو واضح، لكن فى عالم المال - عالم الترويج والخداع - ربما يكون وضع مالك وثقتك فى "علم الحساب الصلب" الكامن وراء اعتمادات المؤشرات هو أذكى شىء قد تفعله.

على الرغم من أن الكتاب يدور حول السوق الأمريكى، يمكنك حتى ولو كنت تعيش خارج

الولايات المتحدة اختيار الاستثمار فى اعتمادات المؤشرات الموجودة فى بلادك. وبغض النظر عن مكانك، يظل المبدأ واحدا: عند الاستثمار فى الأسهم تجنب التعقيد و"اربح من سحر البساطة".

جون سى. بوجل

ولد "بوجل" عام ١٩٢٩ فى فيرونا - نيوجيرسى. ولقد تخرج فى أكاديمية "بلير" قبل الالتحاق بجامعة برينستون. والتى حصل منها على شهادة فى الاقتصاد عام ١٩٥١. بعد تخرجه بدأ فى العمل بشركة ويلينجتون للإدارة ببنسلفانيا. وقد ارتقى سلم المناصب بالشركة حتى أصبح رئيس مجلس الإدارة، وفى عام ١٩٧٤ غادرها ليبدأ شركته "فانجارد".

ألف "بوجل" كتبا أخرى تناقش فكرة معايير أخلاقية أفضل فى سوق المال الأمريكى منها: Common Sense on Mutual Funds - (1993)، وJohn Bogle on Investing - (2000)، و(2005) - The Battle for the Soul of Capitalism. *ولقد أهدى كتابه هذا* The Little Book of Common Sense Investing *إلى الاقتصادى "بول ساموليسون"، مرشده ومعلمه فى جامعة برينستون. يمكنك أيضا الرجوع لكتب تتحدث عنه مثل:* John Bogle and the Vanguard Experiment: One Man's Quest to Transform the Mutual Fund Industry - (1996) *بقلم "روبرت سلاتر"، و* The Bogleheads' Guide to Investing *بقلم "تايلر لاريمور" و"ميل لينداور" و"مايكل لوبوف".*

يعيش "بوجل" وزوجته "إيف" حاليًا فى فالى فورج - بنسلفانيا.

٢٠٠٢

فقدان براءتى

" أنت تحاول ابتكار شيء أصيل ـ شيء يتفوق ليبرز من بين الحشود ليبقى ويستمر، شيء يخدم هدفا مفيدا. وقبل كل شيء، أنت تريد ابتكار شيء تفخر به ـ كانت ومازالت هذه هى فلسفتى فى العمل. يمكننى القول وبمنتهى الأمانة إننى لم أدخل أى عمل سعيا وراء المال " .

" قد أكون رجل أعمال، يؤسس ويدير الشركات ليحقق أرباحا، لكن عندما أحاول التخطيط للمستقبل أو وضع تصور لمنتجات وشركات جديدة، أصبح شخصا مثاليًا " .

الخلاصة

لاتخف من الاختلاف. عند الدخول إلى مجال أو صناعة جديدة، استهدف إحداث تغيير بها وتقديم قيم جديدة لها.

كتب عن نفس الموضوع:

فيليكس دينيس: كيف تصبح ثريًا صـ ٨٢
بيتر دراكر: الابتكار وروح المبادرة صـ ٩٨
كونراد هيلتون: كن ضيفى صـ ٢٠٥
آنيتا روديك: أعمال غير معتادة صـ ٣٠٤
هاوارد شولتز: صب كل جوارحك فيها صـ ٣١٨


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٧

ريتشارد برانسون

الجميع يعرفون من هو "ريتشارد برانسون": رجل الأعمال صاحب العلامة التجارية الشهيرة (فيرجين)وتعنى البراءة باللغة الإنجليزية، والمغامر الذى عبر المحيطات فى بالون طائر، ومؤخرًا فاعل الخير الذى مُنح درجة نبيل من ملكة إنجلترا.

ما يعرفه أغلبنا عن "برانسون" مصدره لمحات بسيطة من التليفزيون ومقالات بالجرائد، لكن هناك واقع وراء الصورة التى لا تظهرها إلا سيرة ذاتية رائعة. هناك المئات من قصص "كيف فعلتها" التقليدية لرجال أعمال مشهورين، أما هذا الكتاب فهو واحد من أفضلها. ويرجع هذا إلى المادة الثرية التى أخذت منها محتويات الكتاب (فـ"برانسون" مدون ملاحظات وكاتب مذكرات عتيد، وكتاباته السريعة التى سجلها على مدار ٢٥ عاما هى ما مكنه من تأليف هذا الكتاب)، هذا بالإضافة إلى قدرته على تجنب خصلة تبجيل الذات.

هذا التعليق يغطى النسخة المنقحة لعام ٢٠٠٢ والمكونة من ٥٧٢ صفحة، والتى ستمتعك عند قراءتها سواء كنت رجل أعمال طموحا أم لا. يُظهِر الكتاب أن التمتع بالاختلاف ليس عقبة، بل يكاد يكون أحد متطلبات تحقيق الازدهار.

"أنت إما ستذهب إلى السجن أو ستصبح مليونيرا" (١)

ولد "برانسون" عام ١٩٥٠ وتمتع بطفولة سعيدة بين والدين كانا يريان كل أطفالهما متساوين، وكانا يضمان أمامهم التحديات التى تساعدهم على الاعتماد على أنفسهم. وعلى الرغم من انتماء الأسرة للطبقة فوق المتوسطة إلا أنهم لم يمتلكوا أبدا قدرا كبيرا من المال، وكانت والدة "برانسون" تفكر دائما فى طرق لاكتساب دخل إضافى من الصناعات المنزلية التى كانت تعدها فى جراج المنزل.

أطلق على "برانسون" فى المدرسة الخاصة التى التحق بها لقب "ستو"، والتى تعنى طالبًا بطيئًا وكسولًا. فى الواقع، فقد كان يعانى صعوبات فى التعلم، وهو يعترف بأنه حتى سن الثامنة لم يكن قادرا على القراءة وميئوس منه فى الرياضيات والعلوم. ومع تعظيم المدارس البريطانية شأن الرياضيين وجه "برانسون" كل طاقته للبلاء بشكل حسن فى هذا المجال. وعندما غادر المدرسة قال له مديرها: "أنت إما ستذهب إلى السجن أو ستصبح مليونيرا".

كان أول نجاح لـ"برانسون" فى عالم الأعمال هو إعداد مجلة قومية للطلبة اشتملت على مقابلات مع "مايك جاجار" و"جون لينون". وهو يعترف بأنه لم يخض هذه التجربة من أجل

المال بقدر ما كان الهدف منها هو مغامرة ممتعة. فى الواقع، هذه المجلة لم تجن أية أموال، لكنها استمرت بمساعدة أصدقائه وبعض الإعلانات.

كان "برانسون" ومجموعة أصدقائه جميعا مهووسين بالموسيقى فخطرت له فكرة بيع التسجيلات بأسعار رخيصة عن طريق طلبها عبر البريد. خاصة التسجيلات التى لم تكن مخزنة فى متاجر الشارع الرئيسى. ازدهر العمل وكبر. لكن مع قيام موظفى البريد بإضراب أدرك "برانسون" إلى أى مدى كان عمله هشًا. ثم بدأ فى البحث حوله عن مكان للبيع بالتجزئة.

"أنت إما ستذهب إلى السجن أو ستصبح مليونيرا" (٢)

كان أول متجر للعلامة التجارية (فيرجين) مكانا لتسكع والتقاء الشباب، وكان أول مكان يخدم سوق الشباب بشكل حصرى. تبع ذلك افتتاح عدة أفرع أخرى عبر إنجلترا.

يمكن قول أى شىء عن الأيام الأولى لمتاجر (فيرجين) إلا أن تكون منظمة. لم يكن العمل يدار من خلال مكتب رئيسى وإنما من القبو وسرداب الكنيسة وبيوت المراكب، مع الكثير من المتملقين للمساعدة على إدارة الأمور. والقليل منهم فقط كان يتقاضى ٢٠ جنيها إسترلينيًا - الراتب الثابت لـ (فيرجين). لم يتبع "برانسون" أبدا قاعدة العمل القائلة بعدم العمل مع الأصدقاء؛ فأغلب أعضاء الإدارة الداخلية لـ"فيرجين" على مدار الخمسة عشر عاما الأولى كانوا أشخاصا نشأ وكبر معهم. وعلى الرغم من وقوع بعض النزاعات الحتمية أثبتت هذه الإستراتيجية الإدارية العرضية كفاءة ونجاحا ملحوظين.

فى مرحلة الحب المباح والمخدرات الوفيرة، كان على شخص ما الاستيقاظ مبكرا والقلق بصدد توفير المال لدفع الفواتير والمرتبات، وكان "برانسون" شخصا غير عادى بين مجموعة أصدقائه لعدم انغماسه بشكل كبير فى هذه الأمور، وتفضيله على حد قوله "قضاء وقت أكبر مع نفسى والاحتفاظ بذكائى لى". كان بداخل الهيبى حافى القدمين ذى الشعر الطويل رجل أعمال أراد أن يصنع فارقا.

على الرغم من نمو السلسلة، كانت المتاجر تخسر مع زيادة النفقات. وتوصل "برانسون" لحل لمشاكله كاد يتسبب فى تحقيق الجزء السيئ من نبوءة مدير المدرسة. فبدأ فى شراء التسجيلات بالجملة على أنه سيبيعها فى بلجيكا، وهكذا يتهرب من دفع ضرائب المبيعات الضخمة. وهكذا كان يأخذ التسجيلات عبر القنال الإنجليزى لمشترين وهميين ليعود فيبيعها فى متاجره ويحقق أرباحا ضخمة، قام "برانسون" بهذا الأمر فى ثلاث رحلات، ثم اكتشفت إدارة الجمارك والضرائب نشاطه هذا. وحتى لا يزج به فى السجن. كان عليه دفع المبلغ الذى تهرب منه مضاعفا ثلاثة أضعاف (٦٠٠٠٠ جنيه إسترلينى. وهو ما كان يعد مبلغا ضخما عام ١٩٧١). تمكن "برانسون" بطريقة ما وتحت ضغوط رهيبة من دفع الغرامة من أرباح المتاجر، لكنه كان قد اكتوى بنار هذه المشكلة بالفعل فقرر عدم القيام بأى شىء يخرق القانون مرة أخرى. كان بالكاد قد أتم الواحد والعشرين من عمره لكنه مع ذلك كان ينضج ويكبر بسرعة.

الوصول إلى القمة: الموسيقى

أعجب "برانسون" بفكرة امتلاكه علامة تجارية مسجلة للتسجيلات، والتى يمكن الترويج لها من خلال متاجر فيرجين، فقام بجمع ما يكفى من المال لشراء منزل مزرعة قديم بأوكسفوردشاير، والذى حوله فيما بعد إلى ستوديو تسجيلات.

كان أول عقد وقعته شركة فيرجين اختيارا غير عادى: فلقد قضى موسيقار شاب يدعى "مايك أولدفيلد" شهورا وهو يعمل على استكمال تسجيل موسيقى لا يوجد به أى غناء وإنما الكثير من الأجراس وأدوات أخرى غير تقليدية. كان هذا اختيارًا غريبًا لعلامة تجارية يفترض تخصصها فى موسيقى الروك، مع ذلك نجح هذا التسجيل، وأصبح ألبوم (تيوبيولار بيلز) واحدا من أفضل التسجيلات مبيعا فى فترة السبعينيات خلال سنوات العمل الأولى لتسجيلات فيرجين. فيما بعد جذبت العلامة التجارية لصفوفها "سيكس بيستول" و"كالتشر كلاب" و"فيل كولينز" و"هيومان ليج" ونجوما آخرين، ومع مطلع الثمانينيات أصبحت علامة يتعامل معها الكثيرون. وهكذا تمكن "برانسون" من تحقيق أمنيته بشركة موسيقية "متكاملة بشكل متناغم" يمكن من خلالها لمتاجر فيرجين - بما فيها متاجرها الضخمة الشهيرة - أن تروج للفرق الموسيقية التى وقعت الشركة معها عقودا.

الوصول إلى القمة: الخطوط الجوية

مع تركيزه على مجال صناعة الموسيقى، لم يفكر "برانسون" أبدا فى بدء شركة طيران، ولكن عندما تلقى عرضا بتأسيس خطوط طيران عابرة للأطلسى لمنافسة الخطوط البريطانية لم يتمكن من المقاومة. وعلى الرغم من رأى كل مستشاريه، اتصل "برانسون" بشركة بوينج فى سياتل وتفاوض معها على استئجار طائرة طراز ٧٤٧ لمدة عام. "فقط ليجرب" مدى إمكانية نجاح الفكرة. سرعان ما تحولت شركة "فيرجين" أتلانتيك إلى حقيقة تستهدف تلبية المتطلبات التى استهدفتها شركة "ليكر" للخطوط الجوية قبل أن تجبرها الخطوط البريطانية على الخروج من هذا المجال.

يمكن القول إن طائرة فيرجين أتلانتيك لم تقلع أبدا، ففى رحلتها الافتتاحية دخل سرب من الطيور إلى واحد من المحركات غير المؤمنة ليدمرها، وهو ما كلف الشركة ٦٠٠٠٠٠ جنيه إسترلينى، مما دفع الشركة إلى سحب أموال زائدة من البنك بدون رصيد وكانت على وشك الإفلاس. وقد تمكنت إدارة مجموعة فيرجين عبر القارات من تخطى المحنة بمساعدة مبلغ للطوارئ من مال المجموعة. وهكذا ظلت شركة الطيران صغيرة من عام ١٩٨٤ وحتى عام ١٩٩٠، ولا يوجد بها سوى عدد محدود للغاية من الطائرات.

كان الارتفاع الهائل فى أسعار الوقود - الذى حدث إبان حرب الخليج الأولى - عقبة هائلة أمام الشركة، تماما مثلما أثر الفقدان المفاجئ لعدد ضخم من الركاب بعد أحداث الحادى عشر من سبتمبر على شركات الطيران. كان على الشركة أيضا التعامل مع سلسلة من الخدع القذرة قامت

به الخطوط البريطانية لما ارتأته من تهديد فى الشركة الجديدة، والتى كان لزاما عليها إزاحتها من الساحة مهما تطلب الأمر. ومع ابتلاع الشركة لأموال طائلة وفقدان البنوك التى يتعامل معها "برانسون" لصبرها أدرك حقيقة مؤلمة: فهو إما إن يبيع شركة فيرجين الموسيقية ويحتفظ بشركة الطيران، أو يخسر شركة الطيران ويترك علامة "فيرجين" فى حالة يرثى لها - ناهيك عن آلاف الأشخاص الذين سيخسرون مورد رزقهم.

مرة أخرى، وعلى الرغم من النصائح الحكيمة التى قدمها الأصدقاء والعائلة، اتخذ "برانسون" قرارا ببيع شركة فيرجين الموسيقية والتى عمل هو وأصدقاؤه على بنائها على مدار ٢٠ عاما. لقد كان قرارا مروعا، خاصة أن الشركة وقعت لتوها عقدا مع فرقة رولينج ستون لتتويج نمو علامتها التجارية. لقد فقد "برانسون" علامته التجارية على أية حال، تم بيع الشركة مقابل ٥٦٠ مليون جنيه إسترلينى، أو بليون دولار، وهو ما منح "برانسون" حرية التخطيط لمسار مجموعة شركات فيرجين بدون وجود مصرفيين يلاحقونه كظله. وبلغ نصيبه من البيع مبلغا - على حد قوله - "أضخم مما كان حتى يحلم به".

أسلوب "برانسون"

يشير "برانسون" إلى أنه بغض النظر عن أى شىء قد يقوله لك الناس لا توجد أية "وصفة" معينة لإنجاح الأعمال ويمكن تطبيقها فى أى مجال. لكن على الرغم من هذا يوجد أسلوب "برانسون" فى إدارة الأعمال، والذى قد يكون مفيدا لتوجيه رجال الأعمال الطموحين. والأسرار الكامنة وراء نجاحه يمكن اختصارها فى التالى:

- التفكير بطموح والقيام بمجازفات محسوبة. وهو يقول فى ذلك: "اهتماماتى فى هذه الحياة تأتى من وضعى تحديات ضخمة لا يمكن تحقيقها أمام نفسى والعمل على تخطيها".
- القلق بشكل أقل من الآخرين حيال المجهول.
- العمل على إثبات خطأ آراء الآخرين.
- الإيمان بالمبدأ البسيط: "يمكننى القيام بهذا".

أهم معيار من وجهة نظر "برانسون" للدخول إلى أى سوق أو مجال جديد هو الاستمتاع. يجب أن تكون هناك مساحة لتحريك الأوضاع فى الأسواق المملة الساكنة وتقديم شىء جديد لها. وللأسف يتضمن هذا أن تصبح أنت السمكة الصغيرة فى مواجهة الحيتان (المؤسسات) الضخمة.

خلال الحرب مع الخطوط البريطانية، كانت هناك إشاعات بأن شركة فيرجين أتلانتيك على وشك الإفلاس. فعند مرحلة ما كانت الشركة مدينة بـ٥٥ مليون جنيه إسترلينى لبنوك عدة، وكان على "برانسون" القيام بالكثير من الحيل لضمان سير الأمور بسلاسة. وهو يقول: "فى بعض الأحيان كان يتراءى لى أننى قضيت حياتى كلها فى محاولات إقناع المصرفيين بتمديد فترات

القروض". ولأن مجموعة فيرجين كانت تقوم باستثمار أرباحها فى أعمالها مرة أخرى فلم يكن لديها أبدا أموال للطوارئ مثلما هو الأمر مع المؤسسات الأخرى، لذا فقد كانت معرضة دائما لخطر نفاد المال منها. بدا أن كل صفقة يقوم بها "برانسون" كانت تضع الشركة على المحك، لذا فلم يتمكن الرجل من الشعور بالراحة قليلا قبل منتصف التسمينيات.

إن تأملات "برانسون" لهذه السنوات الصعبة تقدم نصيحة مفيدة جدا لأى شخص يواجه ضغوطًا مالية فى إدارة أعماله: "مهما تعثرت الأمور عليك بالاحتفاظ بصورتك الطموحة فى مقدمة عقلك". فى أى وقت يجد "برانسون" نفسه فى مشاكل عصيبة وينصحه مستشاروه بالتراجع قليلا واللعب بشكل آمن كان يبتعد عنهم ليجد حلا للورطة.

هناك رؤى مفيدة أخرى لـ"برانسون" منها:

- يكوّن "برانسون" رأيه بشكل عام فى الناس ومقترحات العمل الجديدة خلال ٣٠ ثانية. وعلى الرغم من أهمية التخطيط للأعمال، كان "برانسون" يعتمد إلى أقصى حد على غريزته واحساسه.
- "برانسون" ليس متحدثا سريعا أو خطيبا لبقا، وهو يعترف بأن الأمر غالبا ما يستغرق منه بعض الوقت ليرد على سؤال ما بالشكل السليم: "أتمنى أن يثق الناس فى رد بطىء ومتردد أكثر من الرد السريع المنطلق".
- يكره "برانسون" انتقاد العاملين معه، وأسوأ أوقات عمله هى عندما يتحتم عليه تسريح موظفيه - إنه دائما ما يوظف شخصا ما ليقوم بهذا بدلا منه!
- يعترف "برانسون" بأن الكثير من النجاحات التى حققها لم تكن نتاج أفكاره هو (إنه حتى لم يكن صاحب فكرة اسم "فيرجين"). وعلى الرغم من صورة رجل الأعمال الوحيد فإن فيرجين - مثلها مثل أى شركة ناجحة - تم بناؤها بمساعدة مجموعة من المدراء والمستشارين الموثوق فيهم.
- لا توجد مكاتب رئيسية ضخمة لإدارة فيرجين، فالمجموعة تشترى منازل عادية فى مدن بإنجلترا والولايات المتحدة ليعمل الموظفون بها. تمكن "برانسون" من متابعة مرحلة كبيرة من نمو طفليه لأنه كان يعمل بالمعنى الحرفى للكلمة بالمنزل. ولقد عاش هو وزوجته "جوان" فى منزل صغير بـ لندن حتى بلغ ولداه سن الثلاثين.

تعليق أخير

الرائع فى سيرة "برانسون" أنه قام بالكثير من الإنجازات التى لا علاقة لها بعالم الاعمال. جزء كبير من الكتاب - وهو الجزء الذى سيرى أغلب القراء أنه الأمتع - يحكى عن مجهوداته الكثيرة لكسر الأرقام القياسية فى قيادة المناطيد وزوارق المحيطات السريعة. لمَ كان "برانسون" يشعر بالحاجة إلى القيام بمثل هذه المغامرات (والتى أوشك بسببها على فقدان حياته عدة مرات)

بينما هو شخص - بكل ثرواته ونجاحه وأسرته السعيدة - لديه "كل شيء"؟ كانت إجابته وبمنتهى البساطة أنها تضيف بعدا آخر لوجوده وتشعره بأنه حى.

أحد الجوانب الشيقة بالكتاب هو عملية البحث عن الذات، والتى قام بها "برانسون" عندما بلغ الأربعين. هل كان سيقضى بقية حياته فى بناء وتأسيس الشركات؟ بالتأكيد كان هناك المزيد. لفترة من الوقت فكر "برانسون" فى احتمالية بيع أصوله والالتحاق بالجامعة لدراسة التاريخ. على أية حال هو اليوم يوظف الكثير من طاقته لغير العمل فى الأعمال الخيرية. وهو صديق لـ "نيلسون مانديلا" و"بيل كلينتون" وغيرهما من المشاهير، وقد خصص جزءًا من وقته لمساعدة المرضى بالإيدز، وحماية الطبيعة بإفريقيا، وإحلال السلام فى أيرلندا الشمالية، وعلاج مشكلة الاحتباس الحرارى.

لقد تمكن "برانسون" من تغيير حياة الكثير من الناس عبر شركته من خلال البحث باستمرار عن أساليب لتقديم قيم جديدة للجمهور، سواء من خلال رحلات الطيران منخفضة التكلفة أو الهواتف الجوالة أو قروض ائتمان أرخص. فى وقت كتابة هذا العمل تعد شركة "فيرجين جلاكتيك" أول شركة تعرض القيام برحلات ركاب تجارية إلى الفضاء. وهذا المشروع مستوف لمعيار "برانسون" الرئيسى بالخوض فى مجالات ممتعة ومثيرة، وفى الوقت نفسه يمكن جنى المال من ورائها. هل يوجد أى تعريف أفضل للحياة المزدهرة؟

١٩٩٧
مقالات وارن بافيت

" نحن نتعمد الاستمرار فى ممارسة أعمالنا فقط مع أشخاص نحبهم ونتطلع إليهم. وهذه السياسة لا تزيد من فرص النتائج الإيجابية فحسب، بل هى أيضا تضمن لنا التمتع بوقت رائع إلى أقصى حد. من جهة أخرى، فإن العمل مع الأشخاص الذين يسببون لمعدتك التقلصات يشبه إلى حد كبير التزوج بشخص ما من أجل المال - هى على الأرجح فكرة سيئة فى كل الأحوال، وهى جنون مطلق إذا كنت غنيا ".



الخلاصة

لا تستثمر أموالك فى الأسهم، بل استثمرها فى الشركات التى تمتلك تلك الأسهم.

كتب عن نفس الموضوع:

جون سى. بوجل: المرشد الوجيز للاستثمار المنطقى صـ ٤٨

بنجامين جراهام: المستثمر الذكى صـ ١٦٨

بيتر لينش: تفوق فى وول ستريت صـ ٢٣٢

آدم سميث: ثروة الأمم صـ ٢٦٠


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٨

لورانس كانينجهام

ثانى أغنى رجل على مستوى العالم فى الوقت الحالى بعد "بيل جيتس" هو "وارن بافيت"، كما يمكن القول إنه أنجح مستثمر على مر العصور. تم تأليف عدد غير محدود من الكتب عنه، لكن كتاب *The Essays of Warren Buffet* هو الوحيد الذى يضم خلاصة وافية من كتابات عبقرى الاستثمار بنفسه.

كتاب "كانينجهام" هذا عبارة عن مجموعة مختارة بعناية من خطابات "بافيت" السنوية الشهيرة لأصحاب الأسهم فى بيركشاير هاثواى - الشركة الرابحة إلى أقصى حد، والتى يديرها منذ السبعينيات مع شريك آخر هو "تشارلى مانجر"، ولقد حققت الشركة متوسط عائدات سنوية بلغ ٢٥٪ على مدار الـ٢٥ عاما الماضية. وعلى الرغم من استمرارية امتلاك الشركة حصصًا كبيرة فى الكثير من الشركات العامة إلا أنها تبيع أيضا شركات خاصة بارزة، وهو ما أدى إلى تحقيق إيرادات كلية عام ٢٠٠٦ بلغت ١٠٠ بليون دولار.

باستثناء تدربه فى مرحلة الشباب مع معلمه ومرشده "بنجامين جراهام" (يمكنك الرجوع للتعليق الموجود عنه فى هذا الكتاب عنه ص ١٦٨) عندما سكن فى نيويورك، كان "بافيت" يعيش دائما فى أوماها - نبراسكا، ومنهجيته فى الاستثمار تبعد كل البعد عن منهجيات وول ستريت. وينتظر الجميع خطاباته لأصحاب الأسهم بلهفة شديدة لما تحتويه من شذرات حكيمة غالبا ما يتم تقديمها من خلال قصص ممتعة أو أقوال بليغة (على سبيل المثال، قام "بافيت" فى إحدى المرات بالاعتذار بشدة عن المصاريف التى دفعت لصيانة طائرة خاصة، وهو ما أطلق عليه "أمر لا يمكن تبريره").

فى التالى سنرى بعض الأفكار الرئيسية التى ظهرت داخل كتاباته.

ابحث عن القيمة الكامنة

من وجهة نظر "بافيت" لا يكمن مفتاح الربح فى سوق الأسهم فى توقع اتجاه السوق وانما فى معرفة قيمة الأعمال والشركات بغض النظر عن أسعارها الحالية. وهو ينتقد مستشارى الاستثمار لإهدارهم لوقتهم فى القيام بتكهنات عن الاقتصاد. بينما الأهم أن يبحثوا عن الأعمال الجيدة، والتى ستظل على هذا الحال لأعوام عديدة مقبلة.

يرفض "بافيت" أيضا نظرية السوق (EMT) والقائلة بعدم وجود فائدة وراء تحليل وحساب قيمة الأعمال، لأن سوق الأسهم الذى يعمل بكفاءة يظهر دائما قيمة الشركات من خلال سعر أسهمها. فى الواقع، هو يعتقد أن الأسعار تعكس فقط القيمة فى أغلب الوقت، والإيمان التام بها

يمنع الناس من محاولة فهم الأعمال والشركات. وهو هنا يرجع إلى مقولة "بنجامين جراهام": "سوق الأسهم على المدى القصير هو عبارة عن آلة اقتراع، لكنه على المدى الطويل آلة وزن للأرباح".

ما يحرك أسعار الشركات بأسواق الأسهم هو المشاعر وليست الحقائق، والحقيقة وراء شركة ما تعتمد على نتائجها التشغيلية أكثر مما تعتمد على الأسعار الحالية لأسهمها أو التوقعات البراقة بشأنها. وشركة بيركشاير تقوم بأفضل عملياتها فى الاستحواذ على الشركات عندما يبلغ الخوف أقصاه أو تصل المشاعر تجاه السوق أدناها؛ فبالنسبة للمستثمر هذه هى أفضل أوقات الشراء.

الأسواق بها مجازفات، بينما الأعمال الناجحة ليست كذلك

ينظر الناس بصفة عامة إلى شراء الأسهم باعتباره مجازفة، لكن طريقة "بافيت" تقلل من المجازفة إلى الحد الأدنى. وعندما لاحظ أن عددا كبيرا من أفراد عائلته يستثمرون أغلبية أموالهم فى بيركشاير هاثواى، علق قائلا:

"لم أومن قط بالمجازفة بما يمتلكه ويحتاج إليه أفراد عائلتى وأصدقائى من أجل السعى وراء ما لا يملكونه ولا يحتاجون إليه".

لا يوجد مغزى للمعاناة من الأرق طوال الليل بسبب القلق من لعبة الأسهم فقط من أجل ربح القليل. ومن الأفضل ضمان استثمار أموالك فى عمل لن يقلقك ارتفاع وانخفاض أسعار أسهمه. فأنت تعرف القيمة الفعلية لهذا العمل/الشركة وتعرف أن السوق سيلاحظ هذه القيمة إما عاجلا أو آجلا. هذا هو جوهر الاستثمار بناء على القيمة.

ويشتهر "بافيت" بعدم استثمار أمواله فى صناعات أو مجالات لا يفهمها بالكامل. ولقد تم انتقاده على نطاق واسع بسبب عدم اشتراكه فى ثورة أسهم التكنولوجيا فى أواخر التسعينيات، لكنه بدلا من ذلك كان يقوم بشراء شركات تنتج أشياء مملة مثل الدهانات والقرميد والسجاجيد. وقاعدة "بافيت" الذهبية هى الاستثمار فقط فى نطاق "دائرة اختصاصك" الذى تعرف عنه بعض الأشياء، وحيثما يمكنك فهم الطريقة التى تجمع بها هذه الشركة أموالها. وهناك مقولة لـ"توماس واتسون" - رئيس شركة آى بى إم - تلخص فلسفة "بافيت" كالتالى: "أنا لست عبقريا، أنا فقط ذكى فى مجالات معينة وأبقى دائما حولها". و"بافيت" مثله مثل الجميع، فهو يقدر أهمية النمو الاقتصادى الناتج عن الأفكار الجديدة، لكن باعتباره مستثمرًا تجده يقول:

رد فعلنا تجاه الصناعات الجديدة يشبه إلى حد كبير سلوكنا تجاه استكشاف الفضاء: نحن نهتف للتجربة لكننا نفضل عدم الخروج فى إحدى هذه الرحلات.

دروس للمستثمر الصغير

هناك الكثير من الدروس المفيدة للمستثمر الصغير، والتى يمكن أخذها من مقالات "بافيت"، ومنها التالى:

- استثمر فى شركات من المتوقع أن تكون أرباحها المستقبلية أعلى بالتأكيد من أرباحها الحالية.
- ابحث عن شركات ذات "ميزة تنافسية قوية". وحتى لو تأرجحت أسهم هذه الشركات صعودا وهبوطا فإن هذه الميزة ستجعلها تتقدم بشكل تلقائى على الأسهم الأخرى.
- عندما تشترى سهما ما افعل هذا بهدف الربح على المدى الطويل ("إذا لم تكن عازما على امتلاك السهم لمدة عشرسنوات لا تفكر فى امتلاكه حتى ولو لعشر دقائق").

يفضل "بافيت" الاستثمار فيما يسميه "الحتميات"، وهى الشركات التى ستظل منتجاتها مطلوبة وتباع على مدار ١٠ أو ٢٠ أو ٣٠ عاما من الآن، وعلامتها التجارية شهيرة لدرجة تجعلها تحظى بنصيب الأسد من حصص السوق. ولقد امتلكت بيركشاير هاثواى حصصا ضخمة فى شركتى "كوكاكولا" و"جيليت" لأعوام طويلة، لأنه على الرغم من تطور عناصر مثل التوزيع وعمليات التصنيع وابتكار المنتج سيستمر الناس فى شرب "الكولا" وسيحتاجون إلى الحلاقة، كما أنهم سيلجأون إلى الأسماء التجارية المضمونة.

طريقة "بافيت" هى كالتالى: "إذا وجدت عددا محدودا من الشركات الصغيرة التى تتمتع بميزة تنافسية وتعرض سعرا معقولا، فلِمَ تستثمر فى غيرها؟" من جهة أخرى ستجد أن وضع المزيد من أموالك فى عدد أقل من الأسهم المنتقاة بعناية يعنى أنك ستستطيع الاسترخاء. وفى أى عام من الأعوام ستجد أن بيركشاير هاثواى قد لا تقوم سوى بعدد محدود من عمليات الاستثمار فى سوق الأسهم، وفى أحيان أخرى قد تجدها لا تقوم حتى بعملية واحدة. ويشير "بافيت" إلى أن أذكى خطوة فى الاستثمار غالبا ما تكون السكون:

قررت أنا و"تشارلى" منذ زمن طويل مضى أنه على مدار حياة كاملة من الاستثمار من الصعب اتخاذ مئات القرارات الذكية ... وبناء على ذلك تبنينا إستراتيجية تتطلب تمتعنا نحن بالذكاء - غير المبالغ فيه - فقط فى أوقات محدودة. فى الواقع، نحن سنستقر الآن على فكرة واحدة جيدة على مدار العام (ويقول "تشارلى" إن دورى قد حان).

الشراء للإبقاء

إلى جانب استثماراتها فى أسهم المؤسسات الضخمة قامت بيركشاير هاثواى بشراء الكثير من الشركات الأصغر بالكامل، مثل بورشايمز فاين جولرى وسيز كانديز ونبراسكا فيرنيتشر مارت.

هذه الشركات غالبا ما تكون مشروعات عائلية بنيت على الحب وعلى مدار العديد من الأعوام. ويتمنى الملاك رؤية بعض ثمار كدهم وعملهم، لكنهم فى نفس الوقت لا يحبون بيع أعمالهم لأى شخص. وعندما تظهر بيركشاير هاثواى فى الصورة يكسب الجميع: يحصل رأس المال على شركة تدعم نموه بشكل غير محدود، وفى نفس الوقت يظل المالك فى مكانه ليستمر فى إدارة العمل والقيام بما يحب. وعندما يبيعون لـ"بافيت" يحصلون على ضمانات بعدم دمج أعمالهم مع أى عمل آخر أو تصفيتها أو تجزئتها أو نقلها من موطنها.

وجود ملاك مرتبطين بعاطفة قوية بشركاتهم عادة ما يعنى حسابات أمينة واحترامًا للعميل والفخر بالمنتجات ووضع الإدارة الصحيحة فى المكان الصحيح؛ باختصار: هذا يعنى تمتع العمل بالنزاهة. ويعلق "بافيت" على هذا قائلا: "بعد وقوع بعض الأخطاء تعلمت العمل مع الأشخاص الذين أحبهم وأثق بهم وأتطلع إليهم". يمكن لهذه الإستراتيجية أن تعمل كالمصفاة الجيدة لقرارات الاستثمار.

وعندما يشترى "بافيت" شركة ما فإنه ينوى الإبقاء عليها، حتى ولو كانت تمر بمشاكل عصيبة ولا تسهم بالكثير فى عائدات بيركشاير هاثواى. فى هذا الوقت، يعمل الدعم المالى للشركة على إصلاح هذه المشاكل. ويخبر "بافيت" المدراء التنفيذيين لهذه الشركات بإدارتها كما لو أن:

- الملاك لهم ١٠٠٪ من حصص الشركة.
- هذه الشركة هى الأصل الوحيد الذى تمتلكه أو ستمتلكه عائلاتهم على الإطلاق.
- لا يمكن بيع أو دمج هذه الشركة قبل ١٠٠ عام على الأقل.

ربما يكاد هذا الاتجاه أن يكون معارضا لما تتبعه كل شركات الاستثمار الأخرى، لكن كما كتب "بافيت" فى تقريره السنوى عام ١٩٨٥ فإن:

حتى مع الموهبة الرائعة والمجهود العظيم، هناك بعض الأشياء التى تحتاج إلى الوقت: فلا يمكنك الحصول على طفل بعد شهر عن طريق ٩ نساء حوامل.

وهو يشير إلى أن بيركشاير هاثواى تتمتع بـ"أوسع أفق استثمارى يمكن إيجاده فى الشركة العامة للكون".

يتوقع من المستثمرين فى الشركات الصغيرة التى يشتريها "بافيت" أن يحتفظوا بأسهمهم لأعوام طويلة، وقد يصل الأمر حتى إلى تمريرها إلى أقاربهم بعد موتهم. وفى كتيب "دليل المستثمرين" كتب "بافيت":

نحن نأمل أن ترى نفسك باعتبارك مالكًا جزئيًا لهذه الشركة سيبقى فيها إلى أجل غير محدد، تماما كما قد تمتلك مزرعة أو منزلًا بالشراكة مع أشخاص من أسرتك.

يتم عقد الاجتماع السنوى للشركة بـ "أوماها" للأشخاص المخلصين، جزء منه لجمع المعلومات وجزء منه للاستمتاع والترفيه، لذا هو يجذب آلاف الأشخاص من أصحاب الأسهم حول العالم كله.

تعليق أخير

على الرغم من أن أغلب المقالات فى هذا الكتاب ترجع إلى عدة سنوات مضت، فإن الدروس الأساسية بها لم تفقد قيمتها. لقد أسس "بافيت" أسلوبه الاستثمارى منذ عدة عقود مضت، وبينما خضع هذا الأسلوب للتحسين بقيت فلسفته كما هى: اعمل مع أشخاص تحبهم وتثق فيهم، وطالما كانت الأسس المالية جيدة أيضا فإن الرخاء سيأتيك بشكل تلقائى. نحن نميل للتفكير بأن أى شىء له علاقة بالمال أو الأعمال يتطلب أشخاصا يتمتعون بالخبرة، بينما كان الأساس لثروة بيركشاير هاثواى هو خلق نظام لإيجاد الأشخاص الذين *يهتمون بذلك*.

الشيق فى الأمر أن "بافيت" اشتهر بعدم اتفاقه مع ما ينادى به أغلب ملوك المال لتخفيض الضرائب المؤسسية؛ فهو سعيد للغاية بدفع نسبة ٣٥٪ للولايات المتحدة، لأنه يرى التالى: فى المجتمع الرأسمالى الذى يكافئ النجاح المالى أكثر من أى شىء آخر، من العدل مطالبة الأثرياء بدفع نسبة محترمة من أرباحهم لتدخل فى عملية إعادة توزيع الثروة لمنحها لأولئك الذين لا يرتبط نجاحهم بالمال مثل الممرضات والأطباء.

ما الذى سيحدث عندما يموت "بافيت"؟ تم بالفعل وضع ثروة "بافيت" الضخمة فى مؤسسة "بيل وميليندا جيتس" (انظر ص ١٣١)، لكن هذا لا يعنى أن بيركشاير هاثواى ستنتهى. بل على العكس، فقد أعد "بافيت" وشريكه"مانجر" مجموعة من "جينات الأعمال"، وهى طريقة ستحافظ على بقاء العمل بغض النظر عن شخصية من يدير الشركة. فى النهاية، قد لا يكون ميراثهم الضخم مجرد وسيلة لإثراء أصحاب الأسهم كما لن يتم توزيع المال ببساطة، لكنهما قدما فلسفة للاستثمار يمكن لأى شخص اتباعها لتحقيق مصلحته.

على الرغم من صعوبة هذا الكتاب إلى حد ما على المستثمرين المبتدئين، فإن بذل بعض المجهود لفهم المصطلحات المالية فيه سيؤتى ثماره وبوفرة. يمكن للقراء استكمال هذا الكتاب بقراءة المزيد من الخطابات الحديثة لـ"بافيت"، والتى سيجدونها على موقع بيركشاير هاثواى، ومن أجل الحصول على تعريف كامل بـ"بافيت" نفسه يمكنك قراءة سيرته الذاتية بعنوان *Buffett: The Making of an American Capitalist - (1995)*، والتى ألفها "روجر لونشتاين".

٢٠٠٦

السر

" أعظم المعلمين الذين عاشوا فى هذه الدنيا أخبرونا بأن قانون الجذب هو أقوى قانون على الإطلاق فى هذا الكون " .

" إنه القانون الذى يحدد النظام الكامل فى الكون وكل لحظة فى عمرك وكل شىء تمر به فى حياتك ... أنت المسئول عن تنفيذ قانون الجذب، وأنت ستفعل هذا من خلال أفكارك " .

" الأشخاص الذى جذبوا الثروات إلى حياتهم استخدموا السر للقيام بهذا، سواء تم هذا بشكل واع أو غير واع؛ فهم يفكرون فى أفكار عن الرخاء والثروة ولا يسمحون لأية أفكار متناقضة معها بالتأصل فى عقولهم. وسواء كانوا مدركين لهذا أم لا فإن أفكارهم القوية عن الثروة هى ما جلب الثروة لهم. هذا هو قانون الجذب وهو يعمل " .

الخلاصة

أنت مغناطيس قوى تجذب إلى حياتك كل ما هو مساوٍ لما تفكر أو تشعر به بقوة.

كتب عن نفس الموضوع:

جينيفيف بيهريند: قواك الخفية صـ ٤٠

تى. هارف إكر: أسرار عقل المليونير صـ ١٠٦

تشارلز فيلمور: الازدهار صـ ١٢٢

إثر هيكس وجيرى هيكس: اطلب وستجاب صـ ١٩٢

الفصل ٩

روندا بايرن

فى مرحلة من المراحل السيئة فى حياتها ومع وفاة والدها وعملها الموشك على الانهيار قدمت ابنة "روندا بايرن" نسخة من كتاب "والاس واتلز" *The Science of Getting Rich*. لقد بدا أن الأفكار التى جاءت بهذا العمل الكلاسيكى عن مدرسة الفكر الجديد (يمكنك الرجوع للتعليق على هذا الكتاب فى كتاب *50 Success Classics* من كتب هذه السلسلة) مخالفة لكل ما آمنت به، لكنها مع ذلك لم تتمكن من التوقف عن التفكير فيه. وعلى مدار الشهور القليلة التالية طبقت رسائل الكتاب على حياتها الشخصية، وهو ما كانت له آثار تحولية على حياتها على الصعيدين الشخصى والمادى.

لإيمانها بعثورها على "سر" يجب أن يعرفه الناس على نطاق أوسع بدأت "بايرن" بتطوير الفكرة وتحويلها إلى فيلم بتوظيف اتصالاتها ومعارفها بحكم عملها كمنتجة تليفزيونية، كما أنها جمعت المال لتزور الولايات المتحدة وتقابل كل معلم أو كاتب أو خطيب بدا أنه يعلم شيئا عن هذا السر. صنع الفيلم بتكلفة قدرها ٣ ملايين دولار. ولم يكن من المزمع عرضه فى السينما أو التلفزيون، لكن اتضح فيما بعد أنه كان نعمة متخفية فى هيئة فيلم. لقد أصبح حديث العالم بأكمله وكان يتم تنزيله بجنون من الإنترنت إلى جانب الشراء الجنونى لإسطواناته، وبيع فى الولايات المتحدة فقط مليونا نسخة منه.

المفاجأة أن الكتاب ليس مجرد فكرة تسويقية لجنى المزيد من الأرباح باستغلال نجاح الفيلم، بل هو عمل قوى فى حد ذاته لدرجة أنه حقق مبيعات أكثر من مبيعات الفيلم نفسه. هذا الكتاب هو عبارة عن تكريم طويل للمفكرين والمؤلفين الذين ألهموا "بايرن" تأليفه: بدءًا من أساطير حركة الفكر الجديد (تشارلز هانل، روبرت كولير، والاس واتلز، جينيفيف بيهريند) وانتهاء بقادة التنمية الذاتية المعاصرين (دينيس ويتلى، جاك كانفيلد، نايل دونالد والش). بين الجانبين تجد مقولات لـ (آينشتاين، إيمرسون، يونج) وآخرين من أصحاب "العقول اللامعة"، والذين ترى "بايرن" أنهم كانوا يعرفون "السر".

يتبع الكتاب نفس هيكلية الفيلم فى تجسيد أفكار معلمين محددين مصحوبة بسرد. على الرغم من هذا يخوض الكتاب فى تفاصيل الكثير من الأفكار، هذا إلى جانب الكثير من تعليقات "بايرن" وأمثلة من فيلمها.

قانون الجذب وكيفية عمله

"السر" الذى شعرت "بايرن" بأنها اكتشفته هو "قانون الجذب". ينص هذا القانون فى جوهره على أن أى شىء تفكر فيه أو تركز انتباهك عليه يصبح أمرا واقعا فى حياتك. أنت تجذب الأشياء

والأشخاص والمواقف ذات "الذبذبات" المشابهة لك. الكون هو بالضرورة عبارة عن طاقة، وأى طاقة تصدر ذبذبات بحسب تردد معين. وكل شخص يصدر ذبذبات بحسب تردد معين هو ما يخلق حقلا للطاقة داخل حقول أكبر.

طبقا لـ"بايرن" (هذه هى النقطة التى تذهب فيها إلى ما هو أبعد من العلوم الرئيسية)، فإن أفكارك ومشاعرك هى ما تحدد "ذبذبتك" وهى تقول. تخيل نفسك كبرج بث يرسل ترددات من الأفكار إلى الكون عبر المكان والزمان. غير ترددك من خلال تغيير أفكارك، وعندها سيمكنك أن تصبح شخصا جديدا يجذب أشخاصا مختلفين وظروفا مختلفة إلى حياته".

يقال إن هذا القانون يعمل سواء كنت تعرفه أم لا، أو تؤمن به أم لا. مع ذلك، حالما تعلم عنه وتؤمن به تظهر أمامك إمكانات مدهشة: يمكنك أن "تفكر وتخطط لحياتك لتصبح حقيقة". ومع ملاحظتها لعدم التوازن الرهيب للثروة فى كوكبنا، تقترح "بايرن" السبب التالى وراء هذا: الأثرياء لا يفكرون سوى فى أفكار عن المزيد من الثروة. "إنهم لا يعرفون أى شىء أقل من الثراء، لذا لا يوجد أى شىء آخر فى عقولهم". وحتى أغلب الناس الذين يجمعون ثروات ثم يفقدونها يصبحون أثرياء مرة أخرى فى فترة وجيزة. السبب وراء هذا أنهم يحافظون على تركيزهم على الثروة والازدهار طيلة الوقت حتى على الرغم من الظروف الحالية. ويجب على قانون الجذب أن يقدم لهم الشىء المساوى للأفكار المسيطرة على أذهانهم.

عندما يكتشف الناس هذا القانون تجدهم بشكل تلقائى يقلقون حيال آثار الأفكار السلبية عليهم. لكن كما يشير "مايكل بيرنارد بيكويث" - أحد المعلمين بالكتاب - فإن الأفكار الإيجابية أقوى بكثير من الأخرى السلبية. وهو يقترح أنك "تعلن للكون أن كل أفكارك الجيدة قوية، وأن الأفكار السلبية ضعيفة". الميزة هنا وجود تأخير زمنى أو فترة عازلة بين أفكارك وبين تحولها إلى حقيقة، وهو ما يسمح بوجود مساحة لتعديل وتهذيب ما تريده حقا.

استغل العملية الإبداعية

"العملية الإبداعية" هى الوسيلة المحددة التى يمكنك من خلالها استخدام قانون الجذب لتحصل على ما تريد. وهى تشمل ثلاث خطوات:

- اطلب من الله - يجب أن تكون واضحا تمام الوضوح حيال ما تريد.
- آمن - تصرف وتحدث وفكر كما لو أنك حصلت بالفعل على ما طلبته.
- تلقَّ - اشعر بسعادة بالغة لما ستتلقاه. الشعور بهذا الشكل يعد الذبذبة المطلوبة ليعرض الرغبة.

كما كتبت "بايرن"، فإن طلب ما تريد هو أمر "مشابه لطلب شىء معين من قائمة معروضات": أنت تقدم الطلب ثم تنتظر وصول هذا الشىء. وعندما تشترى من قائمة معروضات لا يمكنك

طلب شىء ما ثم تطلب شيئا آخر لتحصل عليه فى حالة عدم وصول الأول. اطلب مرة واحدة فقط وتصرف كما لو أنك تعلم أن ما طلبته فى الطريق إليك بالفعل.

فكر فى العشب: إنه ينمو بدون أى مجهود. بنفس الطريقة أنت ستظهر رغباتك بسهولة عندما تكون مسترخيا وتتمتع بيقين وسعادة لما تتوقعه. التصرف الذى تتخذه بوحى من التأمل أو يحدث بسبب قانون الجذب لا يحتاج إلى أى مجهود - وهو قوى للغاية - مقارنة بالمحاولة للقيام بشىء ما بالقوة.

تقترح "بايرن" - حتى تتلقى ما طلبته بشكل أسهل - القيام فورا بأشياء تتماشى مع ما تريد. إذا كنت تريد سيارة جديدة اذهب لاختبار قيادتها. إذا كنت تريد منزلًا معينًا ابحث عنه وتخيل كما لو أنه أصبح ملكك. من جهة أخرى ستظل هذه الأشياء "بالخارج" لك أنت وحدك.

أنت لا تحتاج لمعرفة الكيفية

أنت لا تحتاج لمعرفة كيف سيمدك الله بما تريد، بل كل ما تحتاج إليه هو الإيمان بأنه سيفعل هذا.

فى كتاب "*السر*" يقدم "جاك كانفيلد" - أحد مؤلفى كتاب "شوربة دجاج للحياة"* - هذا التشابه الجميل: عندما تقود فى المساء من كاليفورنيا وحتى نيويورك فإنك لا تحتاج لرؤية كل الطريق من الساحل للساحل - كل ما تحتاج إليه هو مصابيحك الأمامية لترى الـ ٢٠٠ قدم القادمة فحسب وستتمكن من الوصول. فى الحياة، عليك أن تثق بأن "هناك من سيريك الطريق". وهو يشير إلى أن أغلب الناس لا يطلبون ما يحتاجون لأنهم غير قادرين على رؤية إمكانية حصولهم عليه.

إذا استمررت فى التساؤل عن "كيف" ستصبح الرسالة التى تقدمها للسماء هى الشك. من جهة أخرى، إذا تمتعت بإيمان وطمأنينة فستستجيب السماء لهذه الذبذبة. عليك أن "تؤمن بغير المرئى". واستجابة لك سيعيد الله ترتيب الأحداث والظروف حتى يصبح ما تتخيله واقعا. ويقول الكاتب البارز "بوب دولى": "إن الله دائما يعرف أقصر وأسرع وأكثر الطرق تناغما بينك وبين حلمك".

اشعر بالحب و الشكر

حتى تجعل قانون الجذب يعمل حقا لصالحك، تقول لك "بايرن" إن عليك زيادة الفترة الزمنية التى تشعر فيها بالإيجابية؛ فالعيش فى حالة من الحب والشكر لكل شىء حولك يخلق ذبذبة لن تجذب سوى المزيد من الأشياء والمواقف الإيجابية إلى حياتك.

يضم الكتاب الكثير من المقولات لـ"تشارلز هانل" مؤلف كتاب *The Master key System*. كان "هانل" يدرس قانون الجاذبية على أنه اسم آخر للحب. تمتع بأفكار مستمرة عن الحب وستجد نفسك بارعا فى إظهار أى شىء تريده. من الضرورى أن تجدد مشاعرك فى أى وقت لأنك عندما تشعر بمشاعر سلبية تمنع كل الخير الذى يرغب الكون فى تقديمه لك.

---

* متوافر لدى مكتبة جرير

تخبر "بايرن" القراء بأنه "إذا قمت بشيء واحد فقط بمعرفة السر، عليك بالامتنان حتى يصبح هذا هو أسلوب حياتك". واعلم أنه لن يمكنك الحصول على المزيد - سيارة أو منزل أو زوج - بينما أنت جاحد لما لديك بالفعل. الأفكار التى على شاكلة "ليس كافيا" تعنى أن "عدم الكفاية " سيستمر ليصبح واقع حياتك. وكما قال بطل "بايرن" - "والاس واتلز" - فإن "العديد من الأشخاص الذين يرتبون حياتهم بالشكل الصحيح على كل المستويات يظلون فقراء بسبب افتقارهم للشكر والامتنان".

التأكد من أنك محاط بالكثير يضمن أن يأتى المزيد من هذا الكثير إلى حياتك. قدم الشكر على كل شىء عندما تستيقظ فى الصباح وقبل النوم فى المساء، وراقب نظرتك للحياة وظروفك وهى تتغير. وبدلا من التفكير فى الحياة باعتبارها صراعًا عليك بالبدء فى الإيمان بسهولة حصولك على الأشياء.

كم تريد أن تجنى؟

تشير "بايرن" إلى التالى: "حتى تجذب المال إليك، عليك بالتركيز على الثروة". أتظن أنه أمر واضح؟ فى الواقع، أغلب الناس يركزون على عدم امتلاكهم ما فيه الكفاية، وبالتالى ينعكس هذا على ظروفهم. بعدما قرأت "بايرن" لـ"والاس واتلز" علمت أن الله سيمنحها ما تريد. فتحولت ذبذباتها من المقاومة إلى اجتذاب ما هو فى صالحها. وهى تكرر أن "الطريق المختصر لأى شىء تريده فى الحياة هو أن تصبح سعيدا وتشعر بالسعادة فورا!". وفى مثل هذه الحالة العقلية يصبح من السهل الإيمان بأننا نملك بالفعل ما نريد، وأن العناية الإلهية تستجيب بسرعة وغالبا بشكل ضخم لقناعاتنا.

حتى تشرح وجهة نظرها تقدم "بايرن" فى فصل "سر المال" قصة أخرى من كتاب "جاك كانفيلد". فهو يسترجع نصيحة "كليمنت ستون" - رجل أعمال ومحفز رائع - عندما أخبره بوضع هدف ضخم لنفسه - هدف سيصاب بالذهول إذا حققه. فى هذا الوقت، كان "كانفيلد" يتقاضى ٨٠٠٠ دولار فى العام، لذا وضع لنفسه هدفا بأن يحصل على مائة ألف دولار فى العام. فقام بلصق عملة مالية زائفة فئة مائة ألف دولار على السقف وكان يتخيل كل يوم كيف سيكون الحال عندما يمتلك هذا المال. لمدة شهر لم يحدث شىء، وبعد ذلك خطر على باله ما أسماه بـ"فكرة بمائة ألف دولار". فقام بنشر كتاب وتوصل إلى أن بيعه لعدد معين من النسخ سيعطيه المبلغ الذى يريده. وفى أحد المتاجر رأى مجلة ناشيونال إنكوايرر ففكر فى استعراض كتابه بها. بعد عدة أسابيع تحدث للمجلة، وفى وقت لاحق أجرت معه صحفية تعمل لحساب المجلة لقاء، وساعدت مقالتها بالفعل على إطلاق الكتاب.

هل جذب "كانفيلد" الـ المائة ألف دولار؟ ليس تماما - فى هذا العام جنى ٩٢٣٢٧ دولارًا. لقد أوشك المبلغ على الوصول لما تمناه، لذا فكرت زوجته فى تطبيق هذه العملية على نطاق أوسع: لِمَ لا تفكر فى مليون دولار؟ بعد فترة معقولة من الوقت تلقى "كانفيلد" من ناشره مقابل أول نسخة لكتابه "شوربة دجاج للحياة" - شيكًا تخطى المليون دولار.

تعليق أخير

هل قانون الجذب هو سر حقا؟ هل تعتقد أن كل هذا مجرد ترهات؟ لكن تم التعبير عن هذا القانون فى أحد الكتب السماوية على هذا النحو: "من يمتلك الخير حق امتلاكه سيُعطىَ المزيد من النعم". وهو ما يعنى أن مشاعر الازدهار فى المقام الأول هى ما يجذب المزيد من الازدهار والثراء. والشعور بالحظ له أيضا تأثير مماثل. السبب وراء حدوث هذا يعد لغزًا، لكن سواء قررت الإيمان بقانون "بايرن" أم لا، لا يمكنك إنكار وجود ملايين الأمثلة التى تحولت فيها قناعات شخص ما، مصحوبة بمشاعر قوية، إلى واقع ملموس.

هذا الكتاب يضم مقولة تنسب للفيلسوف"بوذا": "كل ما نحن عليه هو نتاج تفكيرنا". مرة أخرى، هذا مبدأ عقلانى أكثر مما هو مبدأ مبهم أو غامض. إن لم تكن سعيدا بالظروف التى تجد نفسك فيها اليوم سيعنى هذا أنها ليست ظروفك أنت ولا تعبر عنك. فهذه الظروف - ببساطة - هى نتاج كل ما فكرت فيه أو فعلته فى الماضى، ويمكن لمستقبلك أن يختلف تماما عن الحاضر. إذا كان أغلب تفكيرك سلبيا ومليئا بمشاعر النقص فمن المنطقى أن ينعكس هذا المنظور على حياتك الواقعية. وكما يشير أحد المعلمين فى هذا الكتاب فإن السبب الوحيد وراء عدم حصول أى شخص على الحياة التى يحلم بها هو أنه يفكر فيما لا يريده أكثر من تفكيره فيما يريده.

أغلبية الناس الذين يشترون هذا الكتاب يفعلون هذا وفى اعتبارهم تحسين أحوالهم المالية على الأرجح. على أية حال، هناك فصول أيضا عن الصحة والعلاقات وكيف يمكن لاستخدام قانون الجذب أن يغير العالم. يمكن النظر للفيلم والكتاب باعتبارهما تحفة تسويقية حققت لصاحبتهما الملايين، لكن هذا لا يمنع أن الكثير من الأشخاص شهدوا على فاعلية وقوة هذه الأفكار، وهو ما جذب الكثير من الأشخاص الأذكياء المهتمين بالرابط بين العقل والتجسد المادى.

روندا بايرن

ولدت " بايرن" عام ١٩٥٢، وقضت أعوامًا طويلة فى التليفزيون الأسترالى أنتجت فيها الكثير من الأعمال مثل: The Don Lane Show, What's Cooking, The World's Greatest Commercials, Sensing Murder.

تم تمويل فيلم" السر" بشكل جزئى من القناة التاسعة الأسترالية، لكن بعدما تم الانتهاء منه رفضت الشبكة بثه، لأنها رأت أن الفيلم لن يروق سوى لعدد محدود من المشاهدين. وهذا أجبر شركة بايرن للإنتاج على التركيز على تحميل الفيلم من الإنترنت لتعويض الأموال المستثمرة فيه.

ارتفعت مبيعات الكتاب مع ظهور المؤلفة فى برنامجى أوبرا ولارى كينج شو. وعلى الرغم من عيشها بشكل رئيسى فى ميلبورن انتقلت " بايرن" إلى لوس أنجلوس لتأليف الجزء الثانى من الفيلم بتمويل من إستوديو هوليوود.

١٨٨٩

المرجع الشامل لجمع الثروة

" إذن، هذا هو ما تم تقريره ليصبح واجب الإنسان الثرى: أولا ، أن يصبح مثالا يحتذى به فى التواضع، والحياة بغير بذخ، وتجنب التباهى والغرور، وتوفير الاحتياجات المنطقية لأولئك المعتمدين عليه، وبعد القيام بهذا التفكير فى كل الأرباح الفائضة التى تأتيه ببساطة مثل أرباح صناديق الائتمان والمطلوب منه إدارتها بأفضل طريقة ـ باستغلال حكمته ـ للحصول على أفضل وأفيد النتائج للمجتمع، بحيث يقدم لهم نتائج أحسن مما يمكنهم تقديمها لأنفسهم" .

" الرجل الذى يموت ثريا ، يموت مكللا بالعار" .

الخلاصة

جامع الثروة لديه واجب أخلاقى وهو إثراء حياة الآخرين بكل طريقة ممكنة.

كتب عن نفس الموضوع:

جويل تى. فليشمان: المؤسسة صـ ١٣٠

كونور أوكليرى: الملياردير الذى لم يكن كذلك صـ ١١٤

محمد يونس: مصرف الفقراء صـ ٣٦٤

الفصل ١٠

أندرو كارنيجى

قد يكون السؤال التالى صعبا بشكل ظريف، لكنه مع ذلك يظل صعبا: إذا كنت ثريا إلى حد لا يوصف، فما الذى ستفعله بكل هذا المال عندما تموت؟

قام "أندرو كارنيجى" ببيع كل أسهمه فى الحديد والصلب عام ١٩٠١ لرجل المال "جون بيربونت مورجان" وحصل على أكثر من ٢٢٥ مليون دولار ليصبح أغنى شخص فى عصره. لقد كان ابنا لنساج حرير إسكتلندى فقير، ثم تحولت حياته لتصبح إحدى القصص الكلاسيكية لنجاح مهاجر أمريكى، والذى - بالإضافة إلى تمتعه بحكمة وحيوية رائعتين - اعترف بأنه كان فى المكان المناسب فى الوقت المناسب.

استقرت أسرة "كارنيجى" فى بيتسبيرج، والتى كانت فى هذا الوقت موطن الثورة الصناعية بأمريكا، وشغل "كارنيجى"، وهو شاب، العديد من الوظائف فى المجالات الجديدة لهذا الوقت: التلغراف والسكك الحديدية. فى وقت لاحق وباعتباره أحد الرؤساء الكبار فى الصناعة تم انتقاده بشدة لتقديم رواتب قليلة وفرض ساعات عمل طويلة (إضراب هومستيد الشهير - عام ١٨٩٢ - والذى حدث فى أحد مصانعه ونتج عنه مصرع ١٠ أشخاص)، وعلى الرغم من هذا، فقد احتفظ بالحس الأوروبى لـ"المنفعة العامة"، فقضى الجزء الأخير من حياته وهو يعمل على إيجاد طرق للتبرع بماله بحيث تحقق أقصى منفعة ممكنة.

كان هذا الكتاب - والذى اشتهر بعد نشره فى بريطانيا - فى الأساس مقالة منشورة فى مجلة نورث أمريكان رفيو. ولقد ذاعت شهرته عبر المحيط الأطلنطى عندما ساعد رئيس الوزراء البريطانى السابق "ويليام جلادستون" فى تنظيم عملية نشره بجريدة بول مول جازيت. وحتى اليوم، وعلى الرغم من القصر الشديد لهذا الكتاب المكون من بضعة آلاف من الكلمات، تجد أن نجاحه وتأثيره القوى تخطى كل شىء. لقد ألهمت هذه المقالة كلا من "بيل جيتس" و"وارن بافيت" والملياردير" تشاك فينى" ليقوموا بوهب الجزء الأكبر من ثرواتهم وهم أحياء.

الحرية وعدم المساواة والثروة

يبدأ "كارنيجى" مقالته بالإشارة إلى الفارق الضخم فى توزيع الثروات فى العالم الجديد. وهو لم يقم بشجب عدم المساواة كما لك أن تتوقع من رأسمالى مثقف، بل إنه، فى الواقع، يهتف لها مشيرا إلى أن فقراء اليوم أفضل حالا من فقراء الأمس. فهم قادرون اليوم على تحمل نفقات ما كان يعد من الرفاهيات فى الماضى حتى بالنسبة للملوك.

وعلى حد قول "كارنيجى" فإن عدم المساواة تلك تعد الطريقة الطبيعية التى يسير بها العالم، فهى مظهر آخر من مظاهر المبادىء البديهية عن فكرة البقاء للأقوى وترقى وتقدم الأكثر قدرة. وهو يعترف بأن الحظ له دور بالطبع فى حصول الإنسان على الثروة، لكن فى ظل المجتمع الحر سينجح أصحاب القدرة والطموح بشكل طبيعى بينما سيتعثر الآخرون.

كل ما سبق - طبقا لـ"كارنيجى" - هو مجرد معطيات. لكن السؤال الأكبر الذى يواجه الرأسمالية هو: إذا كانت الرأسمالية تؤدى إلى تمركز الجزء الأعظم من الثروة فى يد عدد محدود من الأشخاص. ما الذى يجب فعله مع البقية؟ على الرغم من أن بعض الأشخاص "محظوظين منذ لحظة ميلادهم" من حيث السمات التى يتمتعون بها، فمن الصحيح أيضا أنه مهما كانت المشروعات التى يقومون بها هم لن يحققوا أى شىء بدون رعاية ومباركة المجتمع لهم. لذا وحسبما يقول "كارنيجى" فإن الثروة الضخمة تنتمى أولا وأخيرا للمجتمع الذى ساعد على تكوينها.

ما الذى ستفعله بها؟

يشير "كارنيجى" إلى ما هو واضح بالفعل - لن يمكنك أخذ المال معك بعد الموت - ليمضى فى شرح الطرق التى يمكن لشخص ثرى أن يتخلص بها من ثروته. فيمكنه مثلا منحها لعائلته، أو تركها للشعب فى حالة الوفاة، أو الاستغناء عنها وتوزيعها وهو على قيد الحياة.

يظهر التاريخ لنا أن الثروات الضخمة هى نقمة أكثر منها نعمة بالنسبة لأولئك الذى يرثونها. على الرغم من أن بعض الورثة يصبحون مدراء مثاليين لموارد عائلاتهم، إلا أن أغلبية أطفال الأثرياء يفتقدون الحافز للعمل بكد، وبالتالى تجدهم يعيشون حياة عادية، بينما بعضهم تدمرهم ثرواتهم بكل ما تحويه الكلمة من معانٍ. يعلق "كارنيجى" على أن أصحاب الملايين يرغبون بشكل طبيعى فى ترك أموال كافية لإعالة زوجاتهم وبناتهم، لكنهم مع ذلك عليهم التفكير كثيرا قبل ترك الكثير لأبنائهم الذكور.

بصفة عامة - وطبقا لـ"كارنيجى" - فإن أغلب الثروات يتم تمريرها من جيل لآخر ليس بدافع الحفاظ على رفاهية الأبناء وإنما بدافع الحفاظ على كبرياء العائلة. وهو يشعر بأن الأفضل من ذلك هو توزيع ثرواتك خلال حياتك، مع توظيف نفس المخيلة والمثابرة اللتين تمتعت بهما وأنت تجمعها فى إنفاقها. وهذا يعنى تجنب المسار التقليدى لفاعلى الخير بتقديمها فى شكل إحسان للأفراد، بل بدلا من ذلك عليك العمل بنفسك بنشاط لضمان تحقيق أموالك لأقصى قدر ممكن من المنفعة للمجتمع.

أين ستنفقها؟

فى مقالة أخرى ذات علاقة بنفس الموضوع يقدم "كارنيجى" قائمة ببعض المجالات التى تستحق الانتفاع من سخاء رجال الأعمال. ومن هذه المجالات الجامعات والمعامل والحدائق والمتاحف ومعارض الفن والمستشفيات وقاعات الموسيقى وحمامات السباحة ودور العبادة. وقد لاحظ

كارنيجى أنه "يمكن للثروة عندما يتم تمريرها بين عدد قليل من الأفراد أن تصبح قوة فعالة وواسعة السلطة وقادرة على الارتقاء بالجنس البشرى مقارنة بما قد ينتج عنها إذا تم توزيعها فى شكل كميات صغيرة لكل الناس". وهو ما يعنى أن الناس/العامة لا يمكن الثقة فيهم لاستغلال المال بأفضل شكل ممكن، لكن إذا قدمت لهم مؤسسة عليا ليتبعوها فستجدهم يصلون بها إلى أفضل النتائج. ولقد اشتهر "كارنيجى" نفسه بهباته للمكتبات العامة (قرابة ٥٠٠٠ مكتبة حول العالم) وتقديم المنح لمؤسسات السلام (لقد بذل كل ما بوسعه لإيقاف الحرب العالمية الأولى).

حصلت مدينة نيويورك بالفعل على نصيبها من هذه الهبات من خلال مكتبتى آستور ولينوكس اللتين تم دمجهما فيما بعد (بمنحة أخرى من "صموائيل جيه. تيلدين") لينتج عنهما المكتبة العامة الشهيرة لمدينة نيويورك. ويقدم "كارنيجى" كامل احترامه لمحسنين آخرين من نفس الطراز مثل "تيلدون" و"كوبر" و"برات" و"ستانفورد" (منشئ جامعة ستانفورد) وعائلة "فاندربيلت" الذين قاموا ببناء جامعة باسمهم عندما كانوا فى أوجهم المالى.

تعليق أخير

يتحمس الأثرياء دائما لإيجاد طرق للالتفاف حول السطر الموجود فى أحد الكتب السماوية: "من الأسهل أن يلج الجمل من سم الخياط على أن يدخل الأثرياء الجنة". على أى حال، لا يناقش "كارنيجى" هذا التحذير لكنه أشار بسخرية إلى أن هذا السطر "ينذر بصعوبات خطيرة سيواجهها الأغنياء". أما "كارنيجى" نفسه فكان يؤمن بأن من يمت ثريا "يمت مكللا بالعار".

يرى البعض اتجاهات وسلوكيات "كارنيجى" على أنها اتجاهات أبوية. مع ذلك هو مؤمن بصدق بأن الأفراد - بمن فيهم هو - يقدمون القليل فى سبيل تقدم البشرية ككل. إلا أن التاريخ عادة ما لا ينسى المعطائين العظام، والكثير من الآثار التى بنيت على شرف الرأسماليين المتبرعين بأموالهم ما زالت موجودة حتى الآن لتستمر فى تنشيط وإلهام الآخرين. جعل "كارنيجى" من نفسه أفضل مثال على المعايير الحديثة لفاعل الخير، هذا إلى جانب الإرث الأعظم الذى تركه لملايين من البشر المستفيدين بمكتباته والمؤسسات الأخرى التى مولها.

أندرو كارنيجى

ولد "كارنيجى" فى إسكتلندا عام ١٨٣٥، ثم انتقل مع عائلته إلى الولايات المتحدة فى أوائل سن المراهقة. كانت وظيفته الأولى فى مصنع قطن وحصل عليها وهو فى الـ١٣ من عمره. بعد ذلك أصبح عامل تلغراف ثم موظفًا بالسكك الحديدية. ولقد ارتقى سريعا السلم الوظيفى فى شركة السكك الحديدية ببنسلفانيا قبل أن يؤسس عمله الخاص ليصبح واحدا من صناع الحديد ببيتسبرج. طلب منه عندما اندلعت الحرب الأهلية أن يصبح مسئولا عن التلغراف والسكك الحديدية الأمريكية، وهو ما اعتبره فرصة لخدمة قضاياه التى يؤمن بها: حيث كان جمهوريا ومعارضا للعبودية.

بعدما باع أعماله من الحديد والصلب، قضى "كارنيجى" أعوام تقاعده فى قلعة سكيبو التى يحبها فى إسكتلندا. ومات فى لينوكس ـ ماساتشوستس عام ١٩١٩.

كان "كارنيجى" كاتبا متحمسا، وتشمل أعماله التالى: An American Four-in-Hand in Britain, 1883 - Round the World ,(1884) - Triumphant Democracy, (1886) - The Empire of Business, (1902) - James Watt, (1905) - Problems of To-day: Wealth, Labor, Socialism, (1907). *وكان "كارنيجى" أيضا مصدرا لإلهام أبحاث "نابليون هيل" عن رجال الأعمال الأمريكيين الناجحين، وهو ما أدى إلى تأليفه لكتابى* Law of Success و Think and Grow Rich.



٢٠٠٦
كيف تصبح ثريًّا؟

" الخلاصة هى: إذا فعلتها أنا، يمكنك أنت أيضا أن تفعلها. فلقد تحولت من شخص فقير ومعوز - متسكع لم يكمل تعليمه يعيش على الصدقات، ويعيش فى غرفة قذرة بدون حتى وعاء للتبول فيه، وبدون مال لدفع الإيجار، وبدون أية فكرة عن الخطوة التالية التى سأقوم بها - إلى شخص ثرى. وأنا بالطبع لست عبقرى أعمال كما سيؤكد المنافسون بسعادة " .

" بعد فترة حياة كاملة من جمع المال ومراقبة والتعامل مع رجال ونساء أفضل من بعد أن كنت شخصا مهمَلا، اقتنعت بأن الخوف من الفشل أمام العالم هو أكبر عقبة فى سبيل جمع الثروة - ثق فى كلامى هذا. إذا شعرت بالإحراج أو الخجل لأى سبب كان فستجد الطريق أمامك مسدودا. لقد أغلقت البوابة وستظل هكذا دائما " .

الخلاصة

كن مستعدًا للفشل على الملأ، وسوف تكون قد تخطيت العقبة التى تمنع أغلب الناس من الثراء.

كتب عن نفس الموضوع:

ريتشارد برانسون: فقدان براءتى صـ ٥٦

هارف إكر: أسرار عقل المليونير صـ ١٠٦

كونراد هيلتون: كن ضيفى صـ ٢٠٥

آنيتا رودريك: أعمال غير معتادة صـ ٣٠٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ١١

فيليكس دينيس

اشتهر "فيليكس دينيس" بكونه المالك البريطانى لعدة مجلات منها بى سى وورلد، وماكسيم، وكمبيوتر شوبر، وذا ويك. مع امتلاك "دينيس" أسهمًا على جانبى المحيط الأطلنطى تقدر ثروته بحوالى مليار دولار. ومع كل هذه الأموال، تُرى، ماذا كان هدفه وراء تاليف هذا الكتاب؟ من بين كل كتب "يمكنك القيام بهذا" التحفيزية وجد "دينيس" أن هناك غيابًا للرؤى الصادقة عن الطريقة التى يفكر ويشعر بها رجال الأعمال بالفعل فى طريقهم إلى القمة - والتكاليف التى تكبدوها للوصول إلى هناك. أما هذا الكتاب فهو يكرس جزءًا كبيرا منه لاستعراض أخطاء "دينيس" والمشاكل التى وقع فيها إلى جانب انتصاراته ونجاحاته، وبدلا من التركيز على كيفية تحقيق الثراء السريع يركز الكتاب على "المعرفة المكتسبة بالطريقة الصعبة". وكان كلام "دينيس" واضحا للغاية فى تأكيده على أنه لم يؤلف هذا الكتاب ليصبح واحدا من مجلدات تنمية الذات التى تدفع القارئ للدخول فى نوبة إلهام مجنونة، مع ذلك فإن هذا الكتاب ملهم للغاية.

حتى يتمكن من تأليف هذا الكتاب، انعزل "دينيس" فى بيت ريفى صغير فى عزبته بإحدى جزر الكاريبى - الماستيك. وهو عادة ما يذهب إلى هناك ليؤلف الشعر، لكنه هذه المرة شعر بأن الأمر يستحق استغلال وقته لتقديم حكمته عما جعله واحدا من أثرى رجال الأعمال ببريطانيا (وربما أكثرهم بهجة). يقدم هذا الكتاب لقرائه قراءة ممتعة وطريفة لدرجة أن الكثير ممن اشتروه (حتى أولئك غير المهتمين بالمال إلى هذا الحد) انتهوا من قراءته فى يوم أو اثنين بسبب طرافته ووتيرته السريعة. لم يذهب "دينيس" قط إلى الجامعة، ومع ذلك فإن نص كتابه ملىء بمقولات مفكرين وأشخاص عظام مثل "بيكون" و"شكسبير" و"تشرشل" و"كيبلينج" إلى جانب أبياته الشعرية عن المال والحياة.

ما نسب النجاح؟

ما الاحتمالات الموجودة لتصبح ثريا حقا؟ يشير "دينيس" إلى أن نسبة صغيرة فقط من الأشخاص فى دولته الأم يمكن اعتبارهم أثرياء حقا. ومع الوضع فى الاعتبار عدد السكان ببريطانيا، فإن أمامك فرصة ١٧ من المليون لتنضم إلى قائمة أغنى ١٠٠٠ شخص فى بريطانيا حسب جريدة صنداى تايمز. الأمر ليس سيئا إلى هذا الحد عند مقارنته بمسابقات اليناصيب، لكنه فى الوقت نفسه ليس مشجعا إلى هذا الحد.

على أية حال، لا تدع هذا يحبطك لأن قطاعًا كبيرًا من السكان (وهذا ينطبق على أغلب الدول) "إما ليست لديهم الرغبة فى الثراء، أو اختاروا مهنا تحكمهم وتخرجهم من السباق".

يعمل ٥ ملايين شخص بالمملكة المتحدة (من أصل ٦٠ مليون مواطن) لحساب الحكومة بطريقة ما، ومن غير المحتمل أن يتمكن أحد من هؤلاء الأشخاص من الثراء طبقا لرواتبهم الضعيفة من الخدمات المدنية.

يتساءل "دينيس": هل يوجد أحد من بين الأشخاص الذين تختلط بهم وتراهم فى الشارع وتعمل معهم يكرس حياته بالفعل ليصبح ثريا؟ ربما تكون النسبة ١٪ أو ٢٪ فقط. الكثير من الناس يتمتعون بالطموح، لكن هذا الحافز عادة ما يتم استغلاله لتحقيق النجاح المهنى وليس من أجل جمع المال فى حد ذاته.

هل يستحق الأمر هذا المجهود؟

يستمتع "دينيس" بخمسة منازل وثلاث مزارع وسيارات فارهة وطائرات خاصة (وهو لا يملكها لأنها "إذا كانت تطير أو تطفو، فاستأجرها دائما - هذا أرخص على المدى الطويل")، كما أن لديه مجموعة فنية ومكتبة قيمة ومخزونًا كبيرًا من الشراب الجيد وسائقين. ولم يتعلم "دينيس" أبدا القيادة، وعندما كان صغيرا كان يقول لأصدقائه: "أنتم لا تفهمون، لقد ولدت ليقود بى أحدهم".

فى النهاية فإن مطاردته للمال كانت لها ضريبتها أيضا. فالعمل لمدة ١٦ ساعة فى اليوم قاده إلى المخدرات والدعارة والفسوق بصفة عامة، كما أخره عن بدء مسيرته المهنية التى يحبها حقا - الشعر - والتى بدأها فى الخمسينيات من عمره. يصف "دينيس" نفسه فى إحدى المراحل بأنه كان " بدينا ومدخنا وأحمق يتجرع الشراب بشراهة ومعه الكثير من المال - تماما مثل المغنى "كيث ريتشارد" باستثناء أنه رجل أعمال. ولقد استعاد رشده بعد البقاء لفترة بمستشفى أمريكى بعدما أوشك على الموت من مرض عضال ألم به. فى النهاية سلم زمام الأمور فى الكثير من أعماله لآخرين ليسترد حياته الشخصية، لكنه يعترف بأنه كان عليه القيام بهذا منذ فترة طويلة.

العنصر الآخر غير المحبب فى السعى وراء الثراء هو نظرة الآخرين لك. يكتب "دينيس" أن عليك - حتى تصبح ثريا - أن تنمى بداخلك درعا ذهنيا تحميك من هزل وسخرية وحسد الآخرين، والذين لا يريدون لك النجاح. حتى الأصدقاء والعائلة غالبا ما يقولون لك إنهم يتمنون لك النجاح، لكن إذا نجحت حقا قد يدفعهم هذا لإظهار خوفهم أو ترددهم، وهم على مستوى أعمق قد يشعرون بالسعادة إذا فشلت.

عليك التعامل مع الحصول على الثروة باعتبارها لعبة يمكنك الضحك منها، وإلا ستدمرك هذه اللعبة وستكلفك صحتك أيضا. هناك أشياء أكثر أهمية وخطورة فى الحياة، لذا عليك معرفة متى يتحتم عليك التراجع والخروج من اللعبة.

لماذا تقوم بالأمر؟

يشير "دينيس" إلى أن المال لا يجعلك سعيدا، وعلى الرغم من ذلك يستمر الناس فى الاعتقاد بهذا. وهو عندما يقول هذا لصديق غير ثرى، يرد عليه بأنه ربما يكون هذا هو الحال مع "دينيس" لكنه سيصبح سعيدا بالتأكيد إذا امتلك المال.

يعترف "دينيس" بأن المال "جعل حياتى الاجتماعية أفضل بالتأكيد". والسبب هنا أن المال يعنى النفوذ، والنفوذ يسبب طاقة جنسية أكثر. وهو هنا يقتبس قول المؤلف "جيمس بالدوين": "اتضح أن المال مشابه تماما للحب. فأنت لن تفكر فى أى شىء آخر سواه ما دام ليس لديك، وستفكر فى أشياء أخرى غيره إذا كان متوافرا لك".

هناك ملحوظة أخرى أكثر خطورة يقدمها لنا "دينيس" بينما هو يتفحص الأسباب الأخرى للسعى وراء الثراء. فهو يسترجع المقولة الشهيرة لـ"إف. سكوت فيتزجيرالد" عندما قال:"دعنى أحدثك عن الأثرياء. إنهم مختلفون عنى وعنك"، ليرد "هيمنجواى" عليه قائلا: "نعم، هم يملكون مالا أكثر". وينحاز "دينيس" لصف "فيتزجيرالد" مشيرا إلى أن *الثقة بالنفس* هى ما تعطيه الثروة حقا لأصحابها، سواء من الفخر بجمعهم لها أو من الفخر بكونهم ولدوا أثرياء. المفارقة هنا أنك تحتاج فى المقام الأول إلى أطنان من الثقة بذاتك لتصبح ثريا، وهذا شىء يمكن تعلمه أو صنعه.

يمكن للمال أيضا أن يمنحك شيئا قيما: السيطرة على وقتك. قد يكون لديك جيش من الموظفين والمستشارين الماليين، وهذا يعنى أنك لن تصبح ملزما بالتواجد كل يوم فى مكان معين ووقت محدد. ويمكنك حتى الذهاب إلى إحدى جزر الكاريبى لتمكث هناك وتؤلف شعرا إذا أردت هذا حقا.

هذا لا يعنى أن السعى وراء الثراء يناسب أى شخص. ويحذرك "دينيس" من السعى وراء الثراء إلا إذا كانت لديك حاجة داخلية حقيقية للقيام بهذا. ولا تخلط الرغبة البسيطة بالاحتياج القهرى؛ فأنت لن تصبح ثريا إذا لم تنغمس فى الأمر - عليك أن تلتزم به بشكل كامل.

ما الذى يتطلبه الأمر لتصبح ثريًّا؟

يعالج "دينيس" الأسباب الشائعة التى يضعها الناس أمامهم كى لا يجازفوا بالسعى وراء الثراء. العذر المعتاد للشباب هو افتقارهم للخبرة أو رأس المال الكافيين، أما الكبار فهم يدعون أنهم لا يريدون المجازفة بمسيرتهم المهنية التى بنوها حتى الآن أو أنهم لا يستطيعون المجازفة بأمان عائلاتهم.

وهو يرى أنك إذا صدقت هذه الأعذار فسيكون قدرك عدم تحقيق الثراء. ولقد عمل لحساب "دينيس" أشخاص كثيرون يعلم أنهم أذكى منه، لكنهم أيضا يخافون من فقدان ما جمعوه، لذا فإنهم لن يقوموا أبدا بالمجازفة المطلوبة من الإنسان ليحقق الثراء. من جهة أخرى، لن يقل حب عائلتك لك إذا قررت "اغتنام اليوم"؛ فأنت من يمنعك حقا من الثراء. وأصعب شىء، سواء فى الحياة أو فى الأعمال، هو القيام بالخطوة الأولى؛ حيث يبدو دائما أن هناك الكثير من الأسباب لعدم القيام بهذا. لقد كتب الفيلسوف الألمانى "جوته" التالى: "هناك حقيقة مهمة واحدة، يقتل الجهل بها عددا غير نهائى من الأفكار والخطط الرائعة: ففى نفس اللحظة التى يقرر فيها الإنسان الالتزام بشىء ما تتكفل العناية الإلهية بكل شىء بعد ذلك".

قد يمنعك الخوف من الإحراج أو الفشل من التصرف. مع ذلك، إذا كنت غير مستعد للفشل، فستظل دائما محاطا بظروف ليس بها سوى القليل من المجازفة. ومع المجازفة القليلة لن تحصل سوى على مكافآت ضئيلة. وهنا يقول "دينيس" وبمنتهى الصراحة: "إذا لم تواجه خوفك من الفشل وتتعامل معه لن يمكنك أبدا أن تصبح ثريا". وهذه المشكلة ليست مجرد نقطة عليك وضعها فى الاعتبار، بل هى بالأحرى " أكبر عقبة فى سبيل جمع الثروة".

الخوف يحكمنا، لذا ... إذا تمكنت من التحكم فى خوفك فسيمكنك التخطيط لمصيرك. لا تسمح لـ"التصورات الرهيبة" التى كتب "شكسبير" عنها بالتحكم فى حياتك. إن الحياة تمضى بسرعة والساعة تدق!

الملكية هى كل شىء

يقتبس "دينيس" عن "جون بول جيتى" قوله: "سيرث الودعاء الأرض لكن ليس حقوق ملكية المعادن التى بجوفها". إذا كنت ترغب حقا فى الثراء عليك بامتلاك شىء ما، ومن المحبذ أن يكون هذا الشىء شركتك، ومن المحبذ أيضا أن تكون حصتك فيها هى ١٠٠٪. ويضرب "دينيس" المثل بالكثير من الناشرين والمدراء اللامعين لشركات المجلات الضخمة، والذين لم يمتلكوا فى نهاية مسارهم المهنى سوى بضعة ملايين فقط لأنهم لم يمتلكوا أى شىء. على النقيض تجد أن "دينيس" جنى مليون دولار فى يوم واحد نظير بيعه لمجلة - لم يكن قد نشرها بعد - لأحد المنافسين. هل هذا سهل؟ نعم، لكن الحقيقة أن المجلة كانت ملكه بالكامل حتى يتمكن من بيعها فى المقام الأول. يمكنك التخلى عن الذكاء والمهارة والموهبة وشخصية رابحة، لكن إذا امتلكت الأشياء فسيمكنك تحقيق الثراء.

يحصل الموظفون على القليل لأنهم لا يجازفون بالكثير، فهم لديهم أموال التقاعد ويتقاضون راتبهم فى حالة المرض ... إلخ، وتحميهم الكثير من القوانين. وأغلبية الناس يرغبون فى ثلاثة أشياء أكثر من رغبتهم فى المال: الأمان فى الوظيفة وحب الوظيفة والنفوذ. إذا كنت ترغب بصراحة فى الثراء عليك أن تعزل نفسك فورا عن "الجنود الأوفياء" الذين يملأون عالم العمل.

كانت الأعوام الأولى لـ"دينيس" فى العمل كابوسية، فلقد كد إلى درجة تبعث على الاكتئاب ليتمكن من جمع المال فى مواجهة حالة الانقراض التجارى. الأصدقاء لديهم مرتبات جيدة وثابتة ووظائف شيقة، بينما هو غير قادر حتى على دفع ثمن مجموعة مشروبات فى المقهى. لكنه تذكر تعليق وينستون تشرشل: "إذا خطوت داخل الجحيم استمر فى المضى قدما". كما كان ينظر لأصحاب الوظائف الثابتة باعتبارهم عبيدًا لرواتبهم، وهو ما حثه على الاستمرار فى طريقه.

لقد حقق "دينيس" فى البداية نجاحا (غير مسبوق) فى عالم النشر مع مجلة كونج فو منثلى التى حافظت على تألقها ونجاحها حول العالم بأسره لعشرة أعوام متتالية. وهو يعتقد أن السبب

الرئيسى وراء هذا النجاح كان التفكير بطموح وعلى مدى واسع. ولم يكن هناك الكثير من ناشرى المجلات فى بريطانيا فى هذا الوقت مستعدين للسفر حول العالم فى الدرجة الاقتصادية ليعقدوا صفقات مع أشخاص لا يعرفونهم. والأهم من ذلك أن "دينيس" لم يكتف بترخيص المجلة بل قام بتوظيف كل رأسماله للدخول فى شراكة مع شركات محلية. وكانت هذه مجازفة بكل المقاييس، لكن لأنه كان أيضا مالكا لأشياء فقد نتج عن الأمر مكافآت أكبر وأكبر.

الأفكار رخيصة، لكن تنفيذها هو ما يجعلك ثريًا

فى فصل بعنوان "زيف مبدأ الفكرة الرائعة" يشير "دينيس" إلى أن الأفكار لا يمكن امتلاكها. وهى عديمة القيمة إذا لم يتم تنفيذها بشكل ناجح ومربح. وقد تحدث "دينيس" عن "راى كروك"، والذى لم يخترع علامة "ماكدونالدز" لكنه حول المطعم الصغير إلى نظام كامل للطعام السريع الموثوق فيه بتكلفة منخفضة وفى بيئة نظيفة يمكن تكراره بشكل لا نهائى حول العالم بأسره. من الذى أصبح ثريا؟ ليس الإخوة "ماكدونالدز" بالتأكيد وإنما "كروك" هو من حصل على الثروة. الكثير من الأشخاص الأثرياء أصبحوا هكذا عن طريق محاكاة فكرة رائعة أثبتت نجاحها بالفعل. المدهش أن هذا هو الدرب المفقود للثروة.

تعليق أخير

تحذير: هذا الكتاب سيوقف الكثير من القراء عن السعى وراء الثراء. فهو فى الواقع عبارة عن صورة قاتمة للثروة. ويشرح "دينيس" بوضوح الجوانب السلبية والرؤية والوقت المحدودين المطلوبين عادة لجمع الجيل الأول من الثروة، والثراء عادة ما يكلفك خسارة العائلة أو علاقاتك الإنسانية العميقة.

إن الحياة مريحة إلى حد ما بالنسبة لأغلب الناس فى الدول الميسورة اقتصاديا. لمَ إذن تجهد نفسك بالإصرار على الخروج بعيدا بمفردك؟ فضلا عن أن كلام "دينيس" هنا كَان مأساويًا وحقيقيًا فى نفس الوقت: "فى مكان ما من قلب رجل ثرى أو امرأة ثرية كافحا ليبنيا نفسيهما هناك جليد ذو شفرة فضية حادة. إذا كنت راغبًا فى عدم نموه بداخلك عليك بالتخلى فورا عن كل أحلامك بالثراء".

إذا كنت تجرؤ على المحاولة وتريد نصيحة واقعية غير مبالغ فيها وعلى غرار "يمكنك فعل هذا" فإن كتاب "دينيس" هو أفضل دليل متاح لمساعدتك على تنفيذ ما تنتويه. يوضح "دينيس" أنه إذا كنت قادرا على ركوب السفينة الدوارة ويمكنك طرح مشاعرك جانبا أو التحكم فيها فستكتشف أن "العالم به فيض من الأموال وعليها اسمك فى انتظارك لتجمعها".

يقدم "دينيس" الكثير من الأمثلة من عالم المجلات ليثبت وجهة نظره، لكن الدروس العامة فى هذا الكتاب هى ما سيلهم أغلب القراء. فى الواقع - ومع كل محاولاته ليميز كتابه باعتباره

"مضاداً لتحسين الذات" و"يتحدث عن الأمور كما هى" - يؤكد الكتاب كل المبادئ التى قرأت عنها فى كتب التحفيز مثل: آمن بنفسك، وتقدم بضع خطوات إضافية، وفكر بطموح وعلى نطاق واسع. والخلاصة التى يقدمها "دينيس" لنا بسيطة للغاية: يمكن لأى أحد أن يصبح ثريا لكن عليك الاستعداد لدفع الثمن.

فى نهاية اليوم لا يتعامل "دينيس" بجدية مع ثروته أو مع سميه وراءها وينصح القراء بفعل نفس الشىء، لأنك إذا بدأت فى التفكير فى نفسك على أنك "ملك العالم" حالما تحقق القليل من النجاح، فإن الأمر سرعان ما سينتهى بك إما فى السجن أو مستشفى الأمراض العقلية. وهو يقول إن عليك التفكير بطموح فى أحلامك وعملك، لكن فى حياتك الشخصية عليك التصرف بتواضع.



فيليكس دينيس

ولد " دينيس " فى كينجستون على نهر التيمز بلندن عام ١٩٤٧ . وقد انفصل والداه وهو طفل رضيع، وحصلت والدته على مؤهل فى المحاسبة لتضمن له هو وأخيه مستقبلا أفضل. تم طرده من المدرسة وهو فى الخامسة عشرة، وعزف الموسيقى مع فرق (آر أند بى)إلى جانب انضمامه لكلية هارو للأدب. أصبح" دينيس" واحدا من مؤسسى المجلة الساخرة غير المشهورة (أوز) . وفى عام ١٩٧١ ، تم الزج به فى السجن لاتهامه بارتكاب فعل فاضح، وحصل على حكم أقصر من حكم المحررين الآخرين لأن القاضى اعتبره" أقل ذكاء" .

بدأ " دينيس " شركته للنشر عام ١٩٧٣ ، وكان أول عمل له هو مجلة كوميدية حققت أرباحا تماما بقدر ما حققته من خسائر. وفى نفس العام شارك فى تأليف كتاب Bruce Lee: King of Kung_Fu والذى حقق بفعل موت" بروس لى" أفضل المبيعات. أسس" دينيس" أول مجلتين صدرتا عن الكمبيوتر فى المملكة المتحدة Personal Computer World و MacUser، وحقق له بيعهما فى منتصف الثمانينيات ثروة كبيرة. كما أنه شارك أيضا فى تأسيس شركة فى مجال البريد الإلكترونى مايكرو ويرهاوس والتى أصبحت شركة حكومية فيما بعد. شركة " دينيس" للنشر تملك الآن ١٩ مجلة بالمملكة المتحدة منها: The - Viz - PC Pro - Auto Express Week، كما فصلت نفسها مؤخرا عن مجلات أمريكية منها: Stuff - Blender - Maxim.

نشر لـ" دينيس" ثلاثة مجلدات شعرية هى: When - Lone Wolf - A Glass Half Full Jack Sued Jill. وله اهتمام آخر وهو تأسيس غابة" دينيس" ، وهى غابة وارفة الأوراق فى قلب إنجلترا.

١٩٩٢
مالك أو حياتك

" الاستقلال المالى يعنى التحرر من التشوش والخوف والتعصب حتى يشعر الكثير منا بالمال" .

" الانتقال من أخلاقيات النمو المالى إلى الأخلاقيات الدائمة لن يتطلب من أى أحد منا شيئا سوى تحويل ونقل علاقاتنا بالمال والعالم المادى" .

" ينبع الكثير من مشاعر عدم الرضا من تركيزنا على ما لا نملك، لذا يمكن للقيام بتمارين بسيطة لمعرفة وتقدير ما نملكه بالفعل أن يغير من منظورنا للحياة" .

الخلاصة

إذا عشت بالقليل، فستستمتع أكثر بالحياة.

كتب عن نفس الموضوع:

بول هاوكين وآمورى بى. لافينز وإل. هانتر لا فينز: الرأسمالية الطبيعية صـ ١٨٤

جيرالد مانديز: كيف تتخلص من الديون وتبقى بعيدًا عنها وتعيش فى رخاء صـ ٢٤٦

دايف رامسى: إعادة فهم السلام المالى صـ ٢٩٠

مارشا سينتار: اعمل ما تحب.. وسوف يأتى المال بعد ذلك صـ ٣٢٤

لين تويست: روح المال صـ ٢٥٢

الفصل ١٢

جو دومنجيز و فيكى روبين

فى فترة الستينيات، عمل "جو دومنجيز" محللا ماليا ومستشارا للاستثمار المؤسسى فى بورصة وول ستريت. وفى عمر الحادى والثلاثين تقاعد وقرر عدم العمل من أجل المال ثانية. وعلى الرغم من ذلك فإنه لم يجمع ثروة ضخمة - فكان كل ما معه هو ٧١٠٠٠ دولار (أى ٤٠٠٠٠٠ دولار بحسابات اليوم) - كل ما قام به هو حساب المبلغ المطلوب كى لا يضطر للعمل ثانية مع التمتع بمستوى معيشى معقول.

تفاجأ "دومنجيز" عندما اكتشف أن تجربته الشخصية - والتى كانت أحد عوامل انجذاب زميلته فى التأليف وشريكته "فيكى روبين" إليه - أثارت اهتمام الكثير من الأشخاص فى محيط معارفه. فتنامت مناقشاته مع أصدقائه حول دور المال فى حياتهم وقدرتهم على العيش فى راحة وبشكل معقول بالقليل لتتحول إلى محاضرة وبرنامج سمعى انتشر عبر الولايات المتحدة والعالم بأسره.

وصفت مجلة لوس أنجلوس تايمز هذا الكتاب بأنه "المرشد المؤسس للأخلاقيات الجديدة لإدارة الأموال الشخصية"، وبأنه واحد من أول الكتب عن اتجاه "العيش ببساطة"، والذى استمر فى الحفاظ على شهرته. ورسالة الكتاب بعيدة كل البعد عن أن تصبح قديمة الطراز، فهو يتحدث عن أننا نعيش جميعا على نفس الكوكب، وبالتالى يجب أن نصبح مدراء مسئولين عن موارده.

كم تحتاج حقًا؟

أشار الفيلسوف "جون ستيوارت ميل" ذات مرة إلى أن "الناس يرغبون فى الثراء فقط ليصبحوا أكثر ثراء من أشخاص آخرين". والاستقلال الاقتصادى هو أمر نفسى تماما كما هو الأمر مع الحرية المادية، فهو يعنى التخلص من افتراضاتك السابقة حول ما هو "كافٍ" لك لتعيش حياة سعيدة وجيدة.

دائما ما يرتبط المال بتوقعات اجتماعية: المنزل المناسب فى الضاحية المناسبة، والمدارس والكليات المناسبة، والإجازات الغريبة، وغالبا ما تعنى الرواتب الضخمة مصاريف ضخمة. ولقد أدت "الخطط المالية" المثيرة للكثير من الأشخاص إلى إدخالهم فى متاهة من التبعية والاعتماد على الغير.

عندما طرحا أسئلة على من حضروا دوراتهما التدريبية، اكتشف "دومنجيز" و"روبين" أنه مهما بلغ حجم رواتب الأفراد فهم يرون دائما أنهم سيصبحون أسعد حالا بالمزيد من المال، هذا

بالإضافة إلى اعتقادهم بأن حصولهم على ضعف المال الذى يتقاضونه الآن هو ما سيشعرهم بالسعادة.

أصبح الناس فى عصرنا الحالى يميلون لاعتبار أنفسهم "مستهلكين" أكثر منهم "مواطنين"، ويشير الكاتبان إلى:

نحن، أبناء العصر الحديث، نلبى أغلب احتياجاتنا ومتطلباتنا ورغباتنا بواسطة المال؛ فنحن نشترى كل شيء بدءًا من الأمل وانتهاء بالسعادة. نحن لم نعد نعيش هذه الحياة، بل نستهلكها.

ينطوى "سباق الفئران" على العمل لشراء الرفاهيات التى لا يوجد وقت كاف للاستمتاع بها. وطبقا لـ"منحنى الإشباع" الذى وضعه المؤلفان ستجد أنه بغض النظر عن حصولك على المزيد والمزيد من المال لا تزيد أبدا درجة استمتاعك أو رضائك عن الحياة. فى الواقع، إذا كنت قادرا على تقليص مصاريفك وتنظيم حياتك فستشعر على الأرجح بزيادة فى مستوى قناعتك وارتياحك. من السهل جدا أن تغلق داخل حلقة من الديون والصرف والاستهلاك بينما كل ما تحتاج إليه حقا - من وجهة نظرهما - هو مستوى معقول من الراحة والأمان - أسلوب حياة أكثر بساطة.

اترك آلة المشى

يفكر الناس فى المال بطرق مختلفة - باعتباره يعنى النفوذ أو الأمان أو السعادة أو حتى الشر - لكن هل ينطبق عليه حقا أى من هذه الأشياء؟ الخطأ الرئيسى الذى يقع فيه الناس هو التعامل مع المال باعتباره خارجيًا عنهم، كما لو أنه شيء يكافحون من أجله وأنه ما سيحسن حياتهم وقيمتهم الشخصية بشكل سحرى. لقد عرَّف "دومنجيز" و"روبين" المال تعريفا مختلفا: فهو الشيء الذى تبيع طاقتك وقدرتك على الحياة من أجل الحصول عليه. وبالنسبة لأغلب الناس هذا الشيء هو العمل مدفوع الأجر.

يقضى أغلب الكبار معظم ساعات استيقاظهم فى العمل والاستعداد للعمل والسفر من وإلى العمل والتسلل من العمل. ومع الوضع فى الاعتبار الوقت الذى نقضيه فى هذا الشيء يصبح من المنطقى أن نعرف أنفسنا بمهننا ووظائفنا. ويحتاج أغلبنا بالفعل للعمل من أجل الحصول على المال، لكن هل نحتاج حقا للمبالغ التى نتقاضاها للحصول على حياة مشبعة؟

إذا كنت أمينا بصدد توظيف كل هذا الوقت للعمل حقا وليس لمجرد المكوث فى مكتبك فإن هذا يعنى أن معدل راتبك بالساعة يحتاج إلى تعديله. والوظيفة التى ظننت أنها تعطيك ٣٠ دولارا فى الساعة قد تكتشف أنها تعطيك ١٥ دولارا فحسب. فالعمل لا يكلفك الذهاب إليه وشراء ملابس باهظة الثمن فحسب، ولكنك أيضا تنفق على وسائل الراحة وعلى الأشياء التى لا تحتاج إلى القيام بها بنفسك على شاكلة شراء الطعام وخدمات تنظيف الملابس. إلى جانب الترفيه المفقود ورحلات الإجازات باهظة الثمن، والتى لم تكن لتحتاج إليها لو كنت تحب حقا ما تعمل. إن التفكير السائد

هو "أنا أعمل بكد إلى أقصى حد لذا أنا أستحق الأفضل"، وبالتالى تنفق الكثير من المال على أشياء يمكن لها تعويضك عن التعاسة فى العمل.

عادة ما لا يكون السر وراء الإمساك بزمام أمورك المالية هو الحصول على المزيد من المال، فالحل هو تعديل أسلوب حياتك. هناك أشياء بسيطة (مثل السكن بالقرب من مكان عملك) يمكن لها أن توفر لك الكثير من أوقات الفراغ والتكاليف. أيضا قد يصبح من الممكن التقاعد فى سن مبكرة عما كنت تتوقع إذا تبنيت فلسفة "أسلوب حياة أبسط".

الوقت وليس المال

ما الذى يحتاج الناس إلى المزيد منه؟ بصفة عامة، هم يريدون المزيد من الوقت وليس المزيد من المال. ولقد أشارت الدراسات إلى أن الكثير من الناس يشعرون بأنهم رهينة وظائفهم، وقد يفضلون العمل ٤ أيام فقط فى الأسبوع والحصول على راتب أقل فى مقابل وقت أطول. ويقول "دومنجيز" و"روبين":

لقد حلت وظائفنا محل الأسرة والجيران والقضايا المدنية ودار العبادة، وحتى شركاء حياتنا الذين يعدون مركز الحب والولاء والدعم وتعبيرنا عن أنفسنا فى هذه الحياة.

اتضحت ضريبة النجاح الباهظة عندما وجد أن ٥٤٪ من الأمريكيين (كان هذا عام ١٩٩٠ أثناء تأليف الكتاب) رأوا أن لديهم وقت فراغ أقل مما كان الوضع عليه منذ خمسة أعوام مضت. وأثناء رحلة السعى وراء الحصول على المزيد من المال تخلينا عن الوقت الذى نحتاج إليه للاستمتاع مع عائلاتنا أو أصدقائنا أو مجتمعنا أو قضاء الوقت فى الطبيعة أو مشاهدة الأفلام أو أى شىء آخر يعطيك الشعور بالإشباع، وتذكر أن المتعة ليست سلعة، بل هى جزء جوهرى من هذه الحياة. لذا لا يفترض بنا بيع أرواحنا لنحصل على وقت فراغ. والمتعة ليست أمرا أنانيا بل هى تسمح بتطوير الذات وتكريس النفس للخير.

ما قيمتك الحقيقية؟

يقدم المؤلفان منهجية من تسع خطوات لاستعادة سيطرتك على أموالك وحياتك. والخطوة الأولى هى معرفة المبلغ الذى أنفقته على مدار حياتك وحتى الآن. عند القيام بهذا عليك بالتحلى بالصراحة وكتابة كل شىء: البقشيش والهدايا والأموال السرية ورواتب كل الوظائف التى عملت بها.

يكتشف الكثير من الناس أنهم استخفوا بكم الأموال التى تقاضوها فى المجمل، والتوصل إلى رقم ضخم قد يكون مشجعا للغاية. وهذا ينطبق بشكل خاص على الكثير من الأشخاص الذين لا يعملون حاليا، مثل الأمهات اللائى رأين أنهن "لا يزددن قيمة كبيرة من العمل" .

يطلب المؤلفان من القراء حساب قيمة أصولهم، ثم حساب مجموع كل المسئوليات، بما فيها الديون والقروض والفواتير التى لم تدفع بعد. عند كتابة قائمة الحساب تلك ستتوصل إلى قيمتك الصافية بالأرقام. وهذا بالطبع لا يعنى قيمة "ذاتك"، والرقم الذى ستتوصل إليه قد يحرك بداخلك مشاعر معينة أو لوما أو إحساسا بالذنب أو الغضب أو الشفقة، المهم هنا ألا تلوم نفسك. والهدف من هذا التمرين هو الحصول على صورة دقيقة لدور المال فى حياتك حتى تتمكن من تغيير جدولك المالى للمستقبل.

الشخص الثرى حقا هو من يقتصد

قد تكون كلمة "مقتصد" كلمة غير منتشرة، ومع ذلك فإن الاقتصاد هو السمة التى بنت الكثير من الدول. وكلمة مقتصد أو (Frugal) فى اللغة الإنجليزية مشتقة من كلمة frux اللاتينية والتى تعنى فاكهة أو فضيلة، وكلمة *frui* تعبر عن الاستمتاع أو الاستغلال الجيد. لذا فإن كلمة "مقتصد" لا تعنى التقشف وإنما تعنى الاستمتاع بما لديك.

فى الكثير من الأحيان لا يرغب الناس فى أشياء بعينها بسبب استخداماتها وإنما بسبب القوة والنجاح اللتين ترمز لهما هذه الأشياء. من جهة أخرى يمكن لامتلاك شىء معتدل وتستخدمه باستمرار أن يصبح مصدرا للكثير من السعادة والفخر. تماما كما يقول المؤلفان إن:

الأشخاص المقتصدين يحصلون على قيمة من كل شىء ـ من زهرة واحدة أو من باقة ورد، ومن حبة فراولة واحدة أو من وجبة فاخرة ... أن تصبح مقتصدا يعنى أن تتمتع بدرجة عالية من الاستمتاع بالأشياء.

يشير "دومنجيز" و"روبين" إلى أن "الفارق بين الرخاء والفقر تمثله درجة شعورنا بالرضا والامتنان". إن الأمر لا يدور حول البخل، وإنما يدور حول استمتاعنا إلى أقصى حد بالموارد المتاحة لدينا.

يقدم هذا الكتاب الكثير من النصائح لتصبح شخصا مقتصدا، ومنها:

- لا تذهب أبدا للتسوق بشكل مفاجئ أو من وحى اللحظة.
- لا تذهب إلى التسوق باعتباره شكلًا من أشكال المتعة ("ستزداد احتياجاتك لتشمل أى شىء ترغب فى شرائه باندفاع وبدون داع").
- استخدم ما لديك بالفعل لوقت أطوَل. يمكن لاستخدام كل شىء لفترة أطول بنسبة ٢٠٪ أن يؤدى إلى توفير الكثير من المال على مدار العام.
- مواد الحب ـ اعرف المزيد عنها وعما تحتاج إليه لتظل فى حالة جيدة.

- ادفع نقدا، فأنت تنفق حوالى ٢٣٪ زيادة من أموالك عند الشراء باستخدام البطاقات الائتمانية.

سجل كل قرش تنفقه

خطوة أخرى من الخطوات التسع هى تدوين كل مبلغ تنفقه أو تجنيه سواء كان كبيرا أو صغيرا. لكن لِمَ تحتاج إلى كل هذه الدقة؟

يرى المؤلفان أنه بقيامك بهذه الخطوة ستصبح واعيا لدور المال فى حياتك، ولن يكون هناك أى شىء مخفى: "بما أن المال له علاقة مباشرة بطاقتك، لِمَ لا تحترم مثل هذه السلعة القيمة - طاقتك - بما فيه الكفاية لتصبح مدركا لكيفية استخدامك لها؟".

مع هذه الخطوة ستكتشف أن نفقاتك غير مشبعة، وستتعرف على أى النفقات التى تستحق بالفعل إبدالها بطاقتك. لقد أوضح المؤلفان أن فكرة السعى وراء (الاستدامة) الإحساس بالرضا والإشباع ليست مجرد "حلم من أحلام الهيبيين" بل هى أمر يتمتع بمنطق اقتصادى. على سبيل المثال: شراء معطف جيد يبقى معك لمدة عشرة أعوام أوفر من شراء واحد كل عامين أو ثلاثة لتحصل على أحدث صيحات الموضة. عندما تشترى الطعام اشتر أشياء ذات تغليف أقل وتقدم تغذية ومتعة حقيقية، على الأرجح ستكون تكلفة هذه الأشياء أقل وسيظل تأثيرها لفترة أطول.

تعليق أخير

ليس عليك الاختيار ما بين "مالك" و"حياتك". يحاول هذا الكتاب التأكيد على عدم التعارض بينهما وأنه لا يفترض بنا وضعهما فى خانتين منفصلتين. هناك طرق يمكنك من خلالها التوفيق بين عملك ومالك ودورك كفرد فى عائلة وكصديق وكجار وكمواطن. الحياة لا تدور فقط حول جمع أكبر قدر ممكن من المال وإنفاقه قبل الموت، بل هى تدور حول التحكم فى أموالك حتى يتاح لك المزيد من الوقت لتستمتع به مع عائلتك وأصدقائك للسعى وراء تحقيق اهتماماتك الشخصية. هذا بالطبع هو ما يعنيه الازدهار الحقيقى.

كان هذا الكتاب سابقا لعصره عندما تحدث عن تأثير الاستهلاك الزائد على الحد على كوكبنا. فلا يهم إلى أى مدى أصبحنا أثرياء أو متحضرين لأننا سنظل فى حاجة دائمة إلى هواء نقى وماء نظيف وتربة خصبة لنتمكن من البقاء على قيد الحياة.

يقدم الكتاب ترياقا ضد غسيل المخ الذى نتعرض له فى ظل بيئة المستهلك، وقد لا يوافق بعض القراء على اختلافه مع فلسفة النمو الاقتصادى باعتبارها أمرًا يمكن الاستغناء عنه، وعلى الرغم من هذا فإن "دومنجيز" و"روبين" ليسا معارضين للرأسمالية. والفصول اللاحقة فى الكتاب تتحدث عن النمو على المدى الطويل وحماية مدخراتك من خلال أدوات الاستثمار مثل الأصول، وهى تستحق انتباه القارئ حقا. سيستمتع القراء أيضا باللمحات المختصرة عبر الكتاب عن أشخاص طبقوا المبادئ الموجودة فيه وكيف غير هذا حياتهم.

جو دومنجيز

ولد "دومنجيز" عام ١٩٣٩ فى حى هارلم الإسبانى بمدينة نيويورك، وكبر ليجد نفسه شخصا معدما. ولقد عمل لمدة ١٠ أعوام فى بورصة وول ستريت قبل أن يتقاعد عام ١٩٦٩.

تم إهداء فيلم Affluenza(1997)، والذى تحدث عن تفشى المادية فى أمريكا إلى "دومنجيز"، والذى مات فى سياتل فى نفس العام جراء إصابته بمرض السرطان عن عمر يناهز الثامنة والخمسين.

فيكى روبين

ولدت "روبين" عام ١٩٤٥ فى لونج آيلاند، وحصلت على وسام الشرف وتخرجت فى جامعة براون - رود آيلاندز. ولقد قابلت "دومنجيز" بعد فترة وجيزة من البدء فى مسيرتها المهنية وعملها فى الأفلام والمسرح بمدينة نيويورك. تطوع الاثنان للعمل فى مجموعة من المشروعات التى تهدف إلى مساعدة الشباب المدمنين. وأسسا عام ١٩٨٤ مؤسسة نيورود (www.newroadmap.org) ومركزها الرئيسى فى سياتل، وهى عبارة عن مؤسسة غير ربحية تروج لـ" مستقبل إنسانى قوى لعالمنا " مع التركيز على تقليص الاستهلاك. كل حقوق ملكية هذا الكتاب تدخل إلى هذه المؤسسة.

أطلقت صحيفة نيويورك تايمز على "روبين" لقب "قائدة حركة تقليص الاستهلاك"، وهى لاتزال شخصية محورية فى حركة العيش ببساطة. خدمت "روبين" لفترة مع فريق عمل رئاسى مسئول عن السكان والاستهلاك، كما أنها رئيسة منتدى البساطة (www.simplicityforum.org)، وهو عبارة عن مجموعة من القيادات المروجين لفكرة الخيارات الشخصية التى تساعد على إنقاذ الكوكب.

١٩٨٥
الابتكار وروح المبادرة

" روح المبادرة ليست علما ولا فنا، وإنما هى ممارسة " .

" روح المبادرة ليست " طبيعية " وليست " مبتكرة،" إنها مجرد عمل ... والأعمال الجديدة والمبتكرة تعامل روح المبادرة باعتبارها واجبًا. فأصحابها ملتزمون بها، ويعملون على تحسينها، ويمارسونها " .

" الابتكارات الناجحة تبدأ صغيرة، فهى ليست ضخمة وتحاول القيام بشىء واحد محدد ... أما الأفكار الضخمة والخطط التى تستهدف إحداث " ثورة " فهى ليست ناجحة على الأرجح " .

الخلاصة

هدف روح المبادرة هو تقديم ارتياح وقيمة جديدين، وهو مبنى على "النجاحات غير المتوقعة" والتى يتم استثمارها بسرعة.

كتب عن نفس الموضوع:


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ١٣

بيتر دراكر

لا يزال هذا الكتاب ـ منذ نشر لأول مرة قبل ٢٠ عاما وحتى الآن ـ عملا مميزا فى مجال بحث لم يحصل سوى على القليل من التحليل والدراسة الحقيقيين قبل "دراكر".

فى بداية الكتاب أوضح "دراكر" أنه لا يتحدث عن نفسية أو شخصية رجل الأعمال المبادر؛ فليس ما يهمه هنا هو "ومضة الذكاء المفاجئ"، والتى دائما ما يتم نسبها إلى جامعى الثروات، بل هو مهتم بالتصرفات والسلوكيات التى قاموا بها: كيف يمكن دمج روح المبادرة والابتكار معًا فى نظام واحد يمكن لأى شخص تعلمه وتطبيقه. كان "دراكر" زعيما غير اعتيادى فى عالم الأعمال بسبب عمله مع أشخاص ينتمون ويعملون فى كل أنواع المؤسسات، مثل اتحاد العمال ومجموعة الكشافة للفتيات ومعامل العلوم ودور العبادة والجامعات ووكالات الإغاثة. كانت رسالته هى: بغض النظر عن مكان عملك هناك مدى واسع لتغيير الطريقة التى تقوم بها بالأشياء بأساليب يمكن لها إحداث اختلافات ضخمة.

بدأ "دراكر" تدريس الابتكار والمبادرة فى منتصف الخمسينيات، وكتابه هذا يقدم ثلاثة عقود من تطبيقه لأفكاره الخاصة. والكثير من الأمثلة المذكورة به مأخوذة من تجربته الشخصية عندما كان مستشارا أو من تجارب من درَّس لهم. وعلى الرغم من أن بعضها أصبح قديما الآن، إلا أن الكتاب ككل يعد عملا صالحا لأى زمان، ويجب على أى رجل أعمال طموح أو مؤسسة ناشئة قراءته للاستفادة منه.

إنها إدارة يا غبى!

فى بداية كتابه يجذب "دراكر" الانتباه للغز التالى: لماذا حدث نمو رهيب فى عدد الوظائف فى الولايات المتحدة فى ظل الفترة الاقتصادية من ١٩٦٥ حتى ١٩٨٥، على الرغم من التضخم وأزمات البترول والكساد وفقدان بعض الأشخاص وظائف رئيسية فى بعض المجالات والحكومة؟ هذه الوظائف ـ ٤٠ مليون وظيفة ـ لم توفرها المؤسسات الضخمة أو الحكومة، فلقد وفر أغلبها الأعمال الصغيرة ومتوسطة الحجم. ومعظم الناس شرحوا هذا النمو بمصطلح واحد فحسب: "التكنولوجيا المتطورة".

فى الواقع، حوالى ٥ ملايين وظيفة من المناصب الجديدة أتت من مجال التكنولوجيا. وطبقا لـ"دراكر" فإن السبب الرئيسى وراء قيادة "التكنولوجيا" لنمو عدد الوظائف لم يكن "الويدجيت" و"الجادجيت"، وإنما كانت الإدارة العصامية المتمتعة بروح المبادرة. وهو يشير إلى أن قوة رجل الأعمال المبادر والعصامى دائما ما تكون أقوى من الحالة الحالية للاقتصاد. وحتى موجات

"كوندراتيف" - دوائر التكنولوجيا والإنتاج المعنية بقيادة الاقتصاد - لم تتمكن من تفسير الكثير من حالات النمو الاقتصادى.

يمكن النظر للإدارة - أو كيفية جعل الأمور تتم بشكل أفضل - باعتبارها مجالًا معرفيًا من "التكنولوجيا الاجتماعية" تماما كما هو الحال مع علوم أخرى مثل الهندسة أو الطب. وقد لاحظ "دراكر" أن النجاح الضخم لمطاعم "ماكدونالدز" كان السبب وراءه بشكل رئيسى هو الإدارة الجيدة لخدمة كانت فيما سبق تدار من قبل الأب والأم مالكى المكان. لقد تم تحسين كل شىء - المنتج والوقت المستغرق فى إعداده وطريقة إعداده وطريقة بيعه وتقديمه - وتوحيده إلى درجة لا يمكن تصديقها. طبقا لملاحظة "دراكر" فإن هذا لم يكن "تكنولوجيا متطورة"؛ فقد عنى الأمر القيام بالأشياء بشكل مختلف وطريقة أفضل واتباع منهجية لخلق قيم جديدة.

من المقاول المبادر؟

كتب رجل الاقتصاد الفرنسى "جين بابتيست ساب" عام ١٨٠٠ عن المقاول المبادر واصفًا إياه بأنه "شخص ينقل الموارد من مجال أو عمل متدنى النتائج ليخرج به إلى مجال ذى إنتاجية أعلى ودخل أعظم". كان هذا هو التعريف الرئيسى وأفضل تعريف ارتكن "دراكر" إليه فى كتابه.

روح المبادرة ليست سمة شخصية وإنما هى ملمح يمكن ملاحظته فى تصرفات الأفراد أو المؤسسات. ورجال الأعمال المبادرون - سواء فى مجال الصحة أو التعليم أو الأعمال - يعملون جميعا بنفس الطريقة. فهم بشكل رئيسى لا يقومون بالأشياء على نحو أفضل فحسب وإنما يفعلون هذا أيضا على نحو مختلف.

يقول الاقتصاد الكلاسيكى إن الاقتصاد يميل نحو تحقيق التوازن - فهو "يتحسن" بطريقة تؤدى إلى تحقيق نمو متزايد بمرور الوقت، لكن طريقة رجل الأعمال هى "القلق ثم تشخيص المشكلة". فهو شخص غير تقليدى يقوم بتوليد الثروة من خلال عمليات وصفها رجل الاقتصاد "جوزيف شامبيتر" بأنها "تدمير إبداعى". وهذا يشمل التعامل مع الشك والمجهول مع التمتع بالقدرة على استغلال التغيير والاستجابة له بذكاء. ومن الخطأ، على حد قول "دراكر"، اعتبار كل من يبدأ عملا جديدا رجل أعمال مبادرًا، والناس يقومون بمجازفات حقا عند افتتاح متجر جديد أو الحصول على امتياز سلسلة ما، لكنهم مع ذلك لا يخلقون بالضرورة أى شىء جديد، كما لا يقدمون أى نوع من أنواع القيمة الجديدة للمستهلك.

خرافة المجازفة

يطرح "دراكر" هذا السؤال: "لمَ تشتهر المبادرة بكونها أمرا ينطوى على الكثير من المجازفة، فى حين أن الهدف منها وبكل بساطة هو نقل الموارد من مكان تنتج فيه القليل إلى مكان تنتج فيه المزيد؟ فى الواقع، المبادرة أقل مخاطرة من "القيام بنفس الشىء بطريقة أفضل" فحسب، لأنه

باتباع هذا المنهج يمكنك فقدان وتفويت الفرص الجديدة بسهولة مع قيادة عملك نحو الهاوية بدون حتى ملاحظة هذا. إن اعتناق التغيير والعمل بكد على تجربة أمور مختلفة هو أفضل طريقة حقا لاستثمار الموارد المتاحة. ويشير "دراكر" إلى سجلات النجاح المذهلة لشركات التكنولوجيا المتطورة مستمرة الابتكار - بيل لاب، وآى بى إم، و٣إم (واليوم يمكننا إضافة شركة آبل أيضا) - ليثبت صحة كلامه. وهو يرى أن المبادرة تعد مجازفة فقط عندما "يخرق من يدعون أنهم رجال أعمال مبادرون القواعد الرئيسية والمعروفة" لها. والأمر لن يشكل أية مجازفة إذا كان منهجيا وهادفا ويدار بشكل سليم.

وهو يقول:

روح المبادرة ليست "طبيعية" وليست "مبتكرة"، بل مجرد عمل ... والأعمال الجديدة والمبتكرة تعامل روح المبادرة باعتبارها واجبًا؛ فأصحابها ملتزمون بها، ويعملون على تحسينها، ويمارسونها.

يمكن لروح المبادرة أن تتواجد فى المؤسسات الكبيرة، بل إنك تجد "دراكر" يقول إنه على هذه المؤسسات بشكل حتمى التمتع بهذه الروح إذا أرادت الحفاظ على مستقبلها على المدى الطويل. فعلى سبيل المثال هناك شركتا جنرال إليكتريك بالولايات المتحدة ومارك آند سبنسر فى المملكة المتحدة، واللتان لهما تاريخ حافل فيما يتعلق بتقديم قيم جديدة للعملاء. والنمو الكبير للجامعات الأمريكية المتشعبة فى الأساس من نظام كلية الصفوة كان ما حركه من البداية روح المبادرة: إيجاد "عملاء" جدد لتعليم أعلى من خلال تقديم قيمة ومعنى جديدين. هذه لم تكن حالة للمجازفة بأى شىء، بل هى بالأحرى حالة تعرف على الفرص المتاحة.

كيف تصبح مبتكرا؟

طبقا لـ"دراكر" فإن الابتكار هو "كل ما يحول الإمكانات المحتملة لإنتاج المال إلى موارد متوافرة وموجودة بالفعل". ويمكن لأفضل الابتكارات أن تكون بسيطة لدرجة مرعبة، وهى عادة ما تكون ذات صلة بسيطة بالتكنولوجيا أو الاختراعات الجديدة. على سبيل المثال، لم يكن هناك شىء تقنى فى عملية ابتكار حاوية معدنية يمكن إنزالها بسهولة من الشاحنة إلى السفينة، مع ذلك كان لظهور نظام شحن الحاويات الموحد لنقل الأشياء حول العالم أثر عظيم فى مضاعفة حجم التجارة حول العالم أربعة أمثالها.

الكثير من الابتكارات العظيمة تعد بشكل ما ذات قيمة اجتماعية، مثل التأمين أو المستشفيات الحديثة أو شراء الأشياء بالتقسيط أو الكتاب المدرسى. ولولا الكتاب المدرسى المتواضع وظهوره فى منتصف القرن السابع عشر لما أصبح من الممكن تطبيق فكرة التعليم الجامعى، ولولا تمكن المزارعين الأمريكيين من الشراء بالتقسيط لما حدثت موجة الإنتاج الزراعى. لقد سمحت هذه

الابتكارت المالية للمزارعين بأن يصبحوا منتجين بشكل أكبر فى الوقت الحالى بدلا من الانتظار أعوامًا طويلة ليتمكنوا من شراء احتياجاتهم.

يرى "دراكر" أن العلم والتكنولوجيا هما أقل مجالين واعدين من بين كل مجالات الابتكار، فهما بشكل عام يستغرقان وقتا طويلا ويتكلفان الكثير من الأموال. فى الواقع، أى شىء يستغل فرصة التغيير غير المتوقع فى المجتمع أو السوق هو على الأرجح أسرع أو أسهل أو أمامه فرصة كبيرة لتحقيق النجاح.

والمقاول المبادر فى حالة يقظة دائمة فى انتظار:

- "غير المتوقع: نجاح أو فشل أو حدث غير متوقع (انظر التالى).
- التناقضات: بين ما عليه الأشياء بالفعل وما يقال أو يفترض أن تكون عليه.
- مشاكل فى منهجية حالية لم يقدم لها أى أحد أى حلول.
- التغيرات المفاجئة الطارئة على الطريقة التى يعمل بها مجال أو سوق ما.
- التغيرات السكانية.
- التغيرات الطارئة على "الفهم أو المزاج أو المعنى".

النجاح غير المتوقع

ضم "دراكر" فى كتابه أمثلة عديدة رائعة عن "النجاح غير المتوقع" وإلى أى مدى تمكن المضطلعون به من استغلال الفرص المتاحة:

- متجر ميسيز بنيويورك كان يؤدى بشكل سيئ على مدار عدة أعوام متتالية لأن القائمين عليه اعتبروه بشكل رئيسى متجرا للموضة، وكانوا يقللون من شأن التأثير المتنامى لمبيعات الأجهزة الكهربائية وجعلوها آخر اهتماماتهم. بالنسبة لمديرى الشركة، كانت هذه المبيعات مصدر "نجاح محرج". وبعد مرور فترة من الوقت، وبعد تقبل الإدارة أهمية بيع الأجهزة الكهربائية واعتبارها جزءًا لا يتجزأ من صورة الشركة، تمكن المتجر من الازدهار مرة أخرى.
- الكثير من المضادات الحيوية المصنعة للاستخدام الآدمى يمكن استخدامها للحيوانات، مع ذلك عندما حاول الأطباء البيطريون بيع هذه الأدوية واجهوا مقاومة من المصنعين. بالنسبة لهم كان السماح ببيع هذه الادوية لاستخدام الحيوانات أمرا دون المستوى. مع ذلك قامت شركة أخرى بشراء حقوق ملكية هذه الأدوية وقامت بتسويقها للبيطريين بشكل خاص، ونتيجة لهذا أصبح قطاع البيطريين أكثر القطاعات ربحية فى مجال الصناعات الدوائية.

- انتجت شركتا آى بى إم ويونيفاك أجهزة الكمبيوتر فى البداية وهما تستهدفان المجال العلمى، وتفاجأت الشركتان باهتمام مستخدمين من المجال التجارى بهذه الأجهزة. وهكذا تمكنت شركة آى بى إم من إحراز التقدم على الرغم من "انحنائها" لبيع الأجهزة فى مجال التجارة والأعمال.
- بعد ظهور وانتشار أجهزة التليفزيون، "أدرك" الجميع بالولايات المتحدة أن مبيعات الكتب ستنهار؛ فمن يهتم بالقراءة بعد ذلك إذا كان متاحا له مشاهدة التليفزيون؟ لكن ما حدث كان العكس تماما. لقد ازدهرت مبيعات الكتب بشكل ضخم. مع ذلك لم يكن أصحاب المكتبات التقليديون هم من استفاد من الأمر؛ فسلاسل المكتبات الكبرى لم يؤسسها عشاق الكتب العاديون، بل أسسها بائعون محترفون عملوا على ترتيب الكتب طبقا لعناوينها ومستويات تحقيقها للأرباح.

إن تغيير اتجاهك بالكامل لتحقيق نجاح غير متوقع يتطلب تواضعا. إذا كنت صاحب شركة تجازف بسمعتها بسبب مستوى جودة منتج معين لأن منتجا آخر أقل سعرا وأقل فى المستوى حقق مبيعات ضخمة يصبح من الصعب ألا تنظر لهذا الأمر باعتباره تهديدا لك، فعلى حد قول "دراكر": "النجاح غير المتوقع يمثل تحديا لحكمة وفطنة الإدارة".

العميل هو كل شىء

أغلب الناس يربطون الابتكار بالوصول إلى"فكرة ذكية،" مثل سحّاب الملابس أو القلم ذى الحبر الجاف. لكن "دراكر" يشير إلى أن فكرة بالكاد من كل خمسمائة من هذه الأفكار الذكية قادرة على تغطية مصاريف ابتكارها وتطويرها. الابتكار بمفرده لا يساوى الكثير. ويمكنك البدء فى ابتكار أشياء ذات قيمة عظيمة فقط عندما يدخل ابتكارك إلى السوق من خلال عامل محفز: إدارة تتمتع بروح المبادرة. الابتكار هو أمر أكبر بكثير من مجرد تطور تكنولوجى، فهو "أمر ذو تأثير على الاقتصاد والمجتمع"، كما أنه شىء يغير الطريقة التى يقوم بها الناس بالأمور. الابتكار الحقيقى يدور دائما حول المستخدم الأخير للسلعة أو الخدمة.

على سبيل المثال: أنتجت الشركة البريطانية دى هافيلاند أول طائرة نفاثة للركاب، ولكن الشركتين الأمريكيتين بوينج ودوجلاس هما من قادتا هذا المجال لأنهما ابتكرتا طرقا يمكن للخطوط الجوية من خلالها تمويل المشتريات باهظة الثمن لهذه الطائرات. وشركة دابونت لم تخترع النايلون فحسب بل لقد أوجدت أسواقا جديدة ومتنوعة لمنتجاتها مثل الجوارب النسائية والملابس الداخلية وإطارات السيارات. وعلى المبتكرين البحث عن السوق والنظام الذى سيقدمون من خلالهما منتجاتهم، أو عن الأسواق التى ستضيع فيها حصصهم جراء ابتكاراتهم.

لا يمكنك إجراء بحث فى السوق على ردود أفعال الناس تجاه أشياء ليست موجودة بعد. ومن هذا المنظور سينطوى الابتكار دائما على المجازفة، لكن يمكن أن تقل نسبة المجازفة إذا حافظت على عقلية متفتحة تجاه كيفية استخدام ابتكارك ومن سيستخدمه. والناس لا يشترون المنتجات بل يشترون ما تقدمه لهم هذه المنتجات. إن الهدف من الابتكار هو تقديم الرضا حيثما لم يتواجد من قبل.

تعليق أخير

دائما ما بدا "دراكر" متقدما فى مجاله وسابقا عصره بأعوام إن لم يكن بعقود، وكتابه هذا يعد على الأرجح أفضل وأول كتاب يتعامل مع محتواه بطريقة منهجية وغير حسية. هذا الكتاب عمل مذهل يفترض به أن يقدم لعقلك منظورا جديدا للدقة عند التفكير فى طرق لابتكار قيم جديدة. يمكنك أيضا الحصول عليه للاطلاع على الكثير من الأمثلة والشرح لأفكار لم يتسع المجال لتغطيتها هنا. وهناك فصل مفيد بشكل خاص لما فيه من معلومات عما يجب ولا يجب فعله عند بداية مشروعات جديدة.

بيتر دراكر

ولد "دراكر" فى فيينا عام ١٩٠٩ ، وكان والده موظفا مدنيا فى الإمبراطورية النمساوية المجرية. بعد مغادرته المدرسة، ذهب "داركر" للدراسة فى ألمانيا ليحصل على درجة الدكتوراه فى القانون المحلى والدولى من جامعة فرانكفورت. وعمل صحفيا فى لندن، ثم انتقل إلى الولايات المتحدة عام ١٩٣٧ ليصبح مواطنا أمريكيا عام١٩٤٣ .

ومن عام ١٩٥٠ وحتى عام ١٩٧١ ، عمل "دراكر" أستاذًا جامعيًا بجامعة نيويورك، وفى عام ١٩٧١ تم تعيينه لتدريس العلوم الاجتماعية والإدارة بجامعة كليرمونت للخريجين بكاليفورنيا ، وهو المنصب الذى ظل يعمل فيه حتى موته.

ألف "دراكر" ٣٩ كتابا ، بالإضافة إلى كتابة مقالات صحفية بجريدة وول ستريت منذ عام ١٩٧٥ وحتى عام ١٩٩٧ . وكان كتابه الذى صدر عام ١٩٤٦ بعنوان Concept of Corporation قائما على دراسة للأعمال الداخلية لمؤسسة جنرال موتورز، وهو السبب وراء اشتهاره. من بعض الكتب التى نشرت له التالى: The Practice of Management، (1954) ،The Effective Executive, (1966) ،Post-Capitalist Society, (1993). حصل "دراكر" عام ٢٠٠١ – عندما كان فى التسعينيات من عمره – على الميدالية الرئاسية للحرية من الرئيس جورج دابليو بوش، وتوفى عام ٢٠٠٥ .

٢٠٠٥

أسرار عقل المليونير*

" روح المبادرة ليست علما ولا فنا، وإنما هى ممارسة " .

" تماما كما توجد قوانين " خارجية " للمال يجب أن تكون هناك قوانين " داخلية " . وتشمل القوانين الخارجية أشياء مثل المعرفة بالعمل وإدارة المال وإستراتيجيات الاستثمار. هذه الأشياء جوهرية، لكن اللعبة الداخلية لا تقل عنها أهمية على الإطلاق " .

" مهما كانت النتائج التى تمر بها فى حياتك، وسواء كنت إيجابيا أو سلبيا، غنيا أو فقيرا، هذه النتائج هى مجرد انعكاس لعالمك الخارجى. وحتى تتمكن من تغيير المرئى عليك أولا بتغيير غير المرئى " .

" دعنى أقل لك التالى بمنتهى الصراحة: إن أى شخص يقول لك إن المال ليس مهما هو شخص لا يملك مالا على الإطلاق! أما الأثرياء فهم يفهمون أهمية المال والمكانة التى يتمتع بها فى المجتمع ... والفقراء يبررون عدم نجاحهم المادى باللجوء إلى مقارنات لا تمت للواقع بصلة. وسيجادلونك قائلين: " حسنا، المال ليس مهما بقدر الحب " ... وأنا أقول لهم: ما الأهم، ذراعك أم قدمك؟ ربما الاثنان مهمان " .

الخلاصة

حتى تحصل على النتائج الخارجية المرجوة عليك أن تتقن أولا القواعد الداخلية للعبة الثروة.

كتب عن نفس الموضوع:

روندا بايرن: السر صـ ٧٠

مايكل إى جيربر: إعادة تحايل خرافة رجل الأعمال المغامر صـ ١٦٠

مارك فيكتور هانسن وروبرت جى. آلان: مليونير الدقيقة الواحدة صـ ١٧٦

جو كاربو: طريق الرجل الكسول لتحقيق الثراء صـ ٢١٠

روبرت كيوساكى: أرباع التدفق النقدى صـ ٢٢٤

توماس جيه. ستانلى ووليام دى. دانكو: مليونير فى المنزل المجاور صـ ٣٣٦

---

* متوافر لدى مكتبة جرير

الفصل ١٤

تى. هارف إكر

فى العشرينيات من عمره، كان "هارف إكر" مدمنا للنجاح؛ فقد قرأ كل كتب تحسين الذات وحضر كل المحاضرات عن هذا الموضوع، وجرب وفشل فى العديد من الأعمال واستمر فى التساؤل عن الوقت الذى يحقق فيه "النجاح الكبير". وهو يقول بأسف: "لقد سمعت عن هذا الشىء المسمى بالأرباح، لكننى لم أر أيًا منها بعد".

فى لحظة يأس بدأ "إكر" فى فحص أعمق أفكاره عن نفسه. وعلى الرغم من إظهاره رغبة قوية فى الثراء لاحظ أن خوفه من الفشل كان أعظم من هذه الرغبة. هل كان مقدرا له أن يصبح مكافحا؟ فى المرة الثالثة التى رجع فيها للعيش مع والديه أعطاه أحد أصدقاء والده - والذى كان ثريا - نصيحة ما. لقد كان هو الآخر عبارة عن "كارثة تمشى على قدمين" حتى تعلم حقيقة غاية فى الأهمية: الأثرياء يفكرون بطريقة مختلفة عن الأشخاص العاديين - قلد طريقة تفكيرهم وستصبح أنت الآخر ثريا.

درس "إكر" سيكولوجية جمع الثروة والنجاح، وتعلم الأساليب والإستراتيجيات العقلية لإعادة تهيئة عقله للتفكير بطريقة الشخص الثرى. لقد تعلم أن الأثرياء لا "يأملون الأفضل"، ولا يتركون الفرصة الجيدة تفوتهم، بل هم يلعبون ليفوزوا ولا يستسلمون أبدا حتى فى الأوقات العصيبة. وهكذا ... عندما افتتح "إكر" متجرا لمنتجات اللياقة البدنية، وبعد اقتراض ٢٠٠٠ دولار من بطاقته الائتمانية أقسم على ألا يستسلم وألا يترك هذا العمل إلا بعد أن يصبح مليونيرا. فى خلال عامين ونصف أصبح لدى "إكر" سلسلة مكونة من ١٠ متاجر باع نصفها لشركة كبيرة مقابل ١,٢ مليون دولار.

وهذا الكتاب ملىء بالألوان والحيوية، إلى جانب احتوائه على كنز من النصائح عن عقلية الشخص الثرى. الجزء الأول من الكتاب يحكى عن نهضة "إكر" نفسه، أما الجزء الثانى - وعنوانه: ١٧ طريقة يختلف فيها الأثرياء فى تصرفاتهم وتفكيرهم عن الفقراء وأفراد الطبقة المتوسطة، وهو ما سيجده القراء جذابا للغاية.

ما مخططك المالى؟

غير "إكر" مساره المهنى وترك البضائع الرياضية ليصبح مدربا فى عالم الاعمال. وقد اكتشف فى المحاضرات أمرا شيقا: نصف الحضور مستعدون للقيام بكل ما يقوله ليحققوا النجاح، أما بالنسبة للنصف الآخر فهم لن يتغيروا كثيرا. لقد لاحظ أن بإمكانه تدريس الأدوات العملية لتحقيق النجاح إلى ما لا نهاية، لكنه لن يحقق أى شىء مع الحضور حتى يقرروا تغيير أفكارهم

تجاه تقبل الثروة وحتى ينظروا لأنفسهم باعتبارهم من جامعى الثروات. كان عليهم أن يتقنوا أولا "اللعبة الداخلية" و"اللعبة الخارجية" للثروة حتى تتغير حياتهم.

طبقا لـ"إكر"، فإننا جميعا لدينا مخططات مالية وضعت بينما كنا شبابا، وهى ما يحدد مستوى الثراء الذى سنحققه فى حياتنا. فكل ما تم إخبارنا به عن المال أو تعلمناه من مراقبة والدينا يتم غربلته وتخزينه على مستوى اللاوعى لخلق واقع عقلى مالى. أغلب الناس لا يدركون هذه النقطة، وغالبا ما يتعثر منطقهم الناضج تجاه المال لتقيده مشاعر أعمق وأقوى تحكم كل ما يقومون به.

تجد على سبيل المثال أن كلا من "إكر" وزوجته لهما مخططات مالية مختلفة، ونتيجة لهذا فهما دائما يتشاجران بسبب الأمور المالية. لقد نشأت زوجته وهى تعتقد أن المرأة ليس لها أى مال، لذا عندما يعطيها زوجها أى مال يجب أن تنفقه كله. بالنسبة لها كان المال يعنى السعادة والمتعة. أما الاعتقاد الرئيسى لـ"إكر" - والذى نشأ فقيرا - فهو أن المال يعنى الحرية، وكلما جمعت منه المزيد، أصبحت أكثر حرية. تخيل مدى تصادم هذين المخططين! مع ذلك، إذا تعرف كل منكما على مخططات الطرف الآخر وعملتما معًا على التوفيق بينهما يمكن أن تصنعا المعجزات لعلاقتكما.

أنت تستحق هذا

الكثير من الناس يشعرون على مستوى اللاوعى بأنهم لا يستحقون الحصول على ثروة، وأن المال مرتبط ببعض العيوب فى شخصياتهم، أو ربما لديهم اعتقاد بأن كونهم فقراء هو أمر أكثر "روحانية"، وبعض الناس تعدهم مخططاتهم المالية للحصول على مبلغ معين من المال لا غير سواء كان هذا ٢٠٠٠٠ دولار أو ٥٠٠٠٠٠ دولار. لذا هم سيعملون ليصلوا إلى هذا المبلغ ولن يتخطوه بعد ذلك، فهذا هو الرقم الذى اعتقدوا أنهم يستحقونه.

المشكلة أن هذه المعتقدات هى قصص ملفقة يمكن إبدالها بمعتقد "أنا أستحق هذا". وعليك اكتساب عقلية أنك قادر على الثراء وبدون إثبات أى شىء لأى أحد. يرى "إكر" أن هناك الكثير من المال يتطاير حولنا فى العالم كله، ومع ذلك يعتقد الفقراء أنه كمية محدودة وعليهم الكفاح حتى يحصلوا على نصيبهم من الكعكة.

على النقيض تجد الأثرياء يرون أن هناك الكثير من الثروة الجديدة التى تتاح بشكل مستمر، وأن هناك مؤونة أبدية من المال فى هذا العالم. يقول "إكر" عليك أن تتحول إلى متلقٍّ كبير للثروة وإلى "مغناطيس للمال". احتف بأى مال تحصل عليه حتى ولو كانت كميته ضئيلة ليعطيك الكون المزيد والمزيد منه.

المال هو ما يجعل العالم يستمر فى الدوران

هل تصدق حقا أن "المال ليس مهما"؟ لقد قال كثير من الناس هذه العبارة لـ"إكر" فى محاضراته، لكنك تجدهم فى النهاية يعترفون بمرورهم بـ"تحديات" مالية أو أية ألفاظ رقيقة أخرى لوصف مشكلاتهم المالية. وكان ما توصل "إكر" إليه هو التالى: "إذا كنت لا تعتقد أن المال مهم فإنك ببساطة لن تحصل على أى منه".

طبقا لـ"إكر" فإن الفقراء وأفراد الطبقة المتوسطة يحاولون التقليل من أهمية المال مقارنة بأشياء أخرى خاصة الحب، لكن حتى تشعر بالسعادة والرضا حقا أنت تحتاج للاثنين معا. وهو يتساءل: "ما الأهم، ذراعك أم قدمك؟ ربما الاثنان مهمان". والأثرياء يقدرون الحب بقدر ما يفعل الآخرون تماما، والفارق أنهم لا يخافون الاعتراف بمدى أهمية المال.

عندما انتقل "إكر" بعائلته إلى الجانب الثرى من سان دييجو كانوا يشعرون بالقلق من الطريقة التى سيتعامل بها جيرانهم معهم. لكن ما حدث كان العكس، فلقد غمرهم كرم وحب جيرانهم "من أصحاب الملايين". وهنا يشير "إكر"إلى ذلك قائلا: "لا حاجة للقول بأن معتقداتى القديمة كانت تصور الأثرياء على أنهم جشعون مختالون، لكن هذا تبدد فى ضوء الحقيقة التى عايشتها". وهو يقول الآن إن أطيب وأرق وأكرم الأشخاص الذين قابلهم كانوا أيضا الأكثر ثراء.

لا تشكُ أبدا، بل تصرف

القاعدة الذهبية لـ"إكر" بالنسبة للحياة والثروة هى "لا تشكُ أبدا". ما تركز عليه دائما ما يتمدد ويتوسع، لذا عندما تشكو المشاكل لن يحدث شىء سوى أنها ستزداد حجما. وهو يعلق بشكل غير رسمى على الشكوى باعتبارها "مغناطيسًا للهراء والقاذورات"، وهو يتحدى القراء أن يتوقفوا عن الشكوى لمدة سبعة أيام. لقد اندهش لما كان لهذا التمرين البسيط من أثر عظيم فى تغيير حياة وسلوكيات الكثير من الناس.

ما علاقة كل هذا بالثروة؟ الفقراء لديهم عادة اللوم والشكوى والتبرير. وأحوالهم المادية أو ظروفهم بالحياة دائما ما تكون بسبب عيب فى الاقتصاد أو فى نشأتهم أو فى أزواجهم أو فى أى شىء آخر. من جهة أخرى تجد أن الأثرياء يؤمنون بأن حياتهم تتشكل طبقا لإرادتهم، وهم لا يرون أنفسهم أبدا ضحايا. وإذا كان هناك شىء فى حاجة للتغيير يأخذون على عاتقهم التصرف حياله.

يمكنك الحفاظ على مجموعة سلوكيات تبقيك فى وضع متوسط - على حد قول "إكر" - لكن تذكر أن "فى كل مرة تلوم أو تبرر أو تشكو من شىء ما يزداد الحبل ضيقا حول عنقك وأحوالك المادية". تبنَّ طريقة الأثرياء فى التعامل مع العالم، وهى: التركيز باستمتاع على الفرص والأفعال.

التزم بالثراء

يعلق "إكر" بأن الكون يتصرف مثل شركة كبيرة لخدمات الطلب والتوصيل بالبريد تقدم لك كل ما ترغبه، لكن هذا لن ينجح إذا كنت ترسل له رسائل مختلطة. ستصبح على طريق الثروة حالما تعرف تحديدا ما ترغب فيه وتلتزم بشكل لا لبس فيه بالثراء. ويشير "إكر" إلى أنه حالما يحدث هذا ستجد الكون يتبع طريقته لتقديم ما يمكن تقديمه لدعمك ومساندتك. الأغلبية العظمى من الناس لا يفعلون هذا الشيء البسيط، والدليل على هذا هو حالتهم المادية.

على حد تعبير "إكر"، فإن الطريق إلى الثروة ليس مجرد "نزهة فى الحديقة"، وهذا يعنى أن تحقيق الثراء يتطلب تمتعك بمهارة التعامل مع المشاكل وحتى الترحيب بالضخم منها. والأثرياء توجههم الحلول دائما، فهم عازمون على التغيير ليصبحوا أقوى وأكبر من مشاكلهم لمعرفتهم أن هذه هى الكيفية التى سيتقدمون بها على الحياة. عندما نجح "إكر" أخيرا فى عمله عزا الأمر لشيء واحد وهو: الالتزام بالنجاح بغض النظر عن أى شيء آخر. لقد مكنته هذه القناعة من تجاوز العقبات التى وضعتها شخصيته السابقة فى طريقه من قبل.

احصل على مقابل للنتائج المحقَّقة وليس الوقت المبذول

الأشخاص ذوو العقول الثرية يصبحون أثرياء لأنهم لا يضعون أى حدود لما يمكنهم جنيه. وهم يفضلون الحصول على المال طبقا للنتائج التى يقدمونها، سواء تم هذا من خلال الحصول على عمولات أو حقوق ملكية أو حتى بتأسيس أعمالهم الخاصة بهم.

والفقراء ليس لديهم هذا المنظور الخاص بالنتائج، ونتيجة لهذا يفضلون تقاضى مبلغ محدد ومضمون نظير وقتهم فحسب. المشكلة الوحيدة هنا أن وقتك محدود، لأنه بغض النظر عن كم المال الذى تحصل عليه فى الساعة سيظل أمامك عدد محدد من الساعات. على النقيض تجد أن الأثرياء يبتكرون أشياء أو أنظمة يمكنها جنى المال بالنيابة عنهم وبشكل مستقل نظير وقتهم الذى وظفوه فيها فى البداية فحسب. يمكن أن يشمل هذا تأسيس عمل وتوظيف أشخاص آخرين، أو تأسيس نظام عمل على شاكلة سلسلة أو علامة تجارية يمكن بيعها فيما بعد، أو استثمارات تنتج دخلا من رأس المال الأصلى.

لاحظ "إكر" أن "الأثرياء يركزون على قيمتهم الصافية، بينما الفقراء يركزون على دخول أعمالهم". والعالم الحديث يدور حول أشخاص يذهبون إلى المدارس والجامعات ويعملون بكد للحصول على دخل ثابت من أعمالهم. وهو يشير إلى أنك إذا ذهبت إلى أحد النوادى الراقية لن تجد أشخاصا يتحدثون عن سعادتهم لحصولهم على "علاوة وزيادة فى بدل المعيشة". على العكس، ستجدهم يقولون أشياء على شاكلة: "لقد باعت "سو" لتوها أعمالها وحصلت على ١٢ مليون دولار". أو "باع "كريس" أسهمه نظير ٥ ملايين دولار". وبدلا من التحدث عن دخلهم السنوى تجدهم يناقشون القيمة الصافية لكل منهم. بالتركيز على قيمتك الصافية وبغض النظر عن كل ما تجنيه ستبدأ صورتك المالية فى التغير بالكامل.

اعترف أولا بأنك لا تعرف، ثم تعلم

يمد هذا الكتاب قراءه بنصيحة بسيطة وغاية فى الوضوح: الفقراء يركزون على إنفاق أموالهم فحسب، أما الأثرياء فهم يركزون على جمع هذا المال والاحتفاظ به واستثماره. طريقة أخرى لقول هذا هى: الأثرياء ليسوا أذكى من الفقراء، هم فقط يتمتعون بعادات مختلفة فيما يتعلق بالمال والتعامل معه. وإذا كنت لا تدير أموالك بشكل حسن سيعنى ذلك أنك لم تنشأ على اعتياد هذا الأمر. يشير "إكر" إلى أن المدرسة لم تدرس له مبادئ إدارة المال، وبدلا من ذلك درست له حرب ١٨١٢، والتى يعلق عليها قائلا بسخرية: "وهى ما أستخدمه بالطبع كل يوم". وعندما تمكن من تعلم إدارة المال، أصبح قادرا على تحقيق الثراء.

بعض الناس يقدمون لـ"إكر" عذر: "لا أملك أى مال لأقوم بإدارته". لكن طبقا للطريقة التى يعمل بها الكون، فإنك إذا تمكنت من إدارة ما تملكه بالفعل بشكل جيد فستحصل على المزيد والمزيد. ربما تكون أكبر عقبة فى سبيل الناس لتحقيق الثراء هى "اعتقادهم بأنهم يعرفون كل شىء بالفعل" عن المال، مع ذلك فهذه المعرفة ليست سوى نسختك الخاصة عما هو صحيح وما هو خاطئ، وهذه النسخة تحديدا هى ما أدى بك إلى حالتك المادية الحالية. لا أحد على الإطلاق يولد وهو يعرف كيف يدير أمواله على حد قول "إكر". ولا شىء يعيقك عن تحقيق هدفك بالثراء سوى جهلك أنت.

تعليق أخير

إذا كنت تشعر بالإهانة من فكرة السعى الصريح وراء الثروة، فربما لا يعجبك إذن أسلوب "إكر"، لكن الأمر يستحق فى نفس الوقت تذكير الكتاب لك بأن المال والحب هما بعدان مهمان للحياة، ومن هذا المنظور ستصبح مخادعا لنفسك إذا كنت تعمل للحصول على المزيد من الحب فى حياتك بدون العمل للحصول على المزيد من المال.

قد لا يعجب هذا الكتاب الكثير من الأشخاص عندما يكتشفون واقع أنه أداة لبيع المنتجات الأخرى لـ"إكر" مثل المنتدى المكثف لعقلية المليونير، ومع ذلك هذا الترويج للذات لا ينتقص شيئا من محتويات ومضمون الكتاب، وعلى حد قول "إكر" فإن "أولئك الذين لا يعجبهم شىء بيع لهم بالفعل هم أشخاص لن يصبحوا أثرياء على الأرجح". أما أولئك أصحاب عقلية المليونير فهم سيفهمون دور الترويج فى كل من عمليتى تعلم وتعليم أفكار جديدة. على أى مستوى ومع بطاقة سعر أقل من ٢٠ دولارا يمكنك اعتبار شراء هذا الكتاب صفقة رابحة. وعلى عكس كل الكتب المؤلفة عن الثروة يمكن لقراءة هذا الكتاب بمفرده أن تجعلك ثريا. هدا الكتاب ملىء بالحكمة العميقة فى أقل من ٢٠٠ صفحة فحسب.

تى. هارف إكر

نشأ "إكر" فى تورنتو، وكان والداه مهاجرين أوروبيين ذهبا إلى كندا بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ومعهما ٣٠ دولارا فحسب. وعندما كان مراهقا، عمل فى وظائف غريبة ومؤقتة، مثل بيع الصحف والمجلات. وبعد التخرج فى المدرسة، التحق بجامعة نيويورك إلا أنه لم يمكث فيها سوى عام واحد فحسب. عاش "إكر" فى العديد من المدن الأمريكية، ولم ينجح أى من أعماله حتى افتتح متجرا لأجهزة اللياقة البدنية ليصبح فيما بعد واحدا من أفضل المتاجر فى أمريكا.

كان هذا الكتاب أول عمل له وتصدر لائحة جريدة نيويورك تايمز لأفضل الكتب مبيعا. وتقدم مؤسسة "إكر" التدريبية مجموعة مختلفة ومتنوعة من المحاضرات عن الثروة والتنمية الذاتية.



٢٠٠٧

الملياردير الذى لم يكن كذلك

"كان "تشاك فينى" شخصا سابقا لعصره عندما تبرع بثروته وأشرف بشكل شخصى على عملية توظيفها بأحسن شكل ممكن فى أعمال الخير، هذا إلى جانب عزمه على أن تبذل مؤسسته الخيرية "أتلانتيك فيلانتروبيست" قصارى جهدها فى أعمال الخير، وبهذا تمكن من تأمين ميراثه الشخصى باعتباره بطلًا منح كل شىء وهو على قيد الحياة".

"لم يبد أبدا عليه اهتمامه بالأشياء التى تلازم الثراء. وبتجريد نفسه من زخارف الثروة تمكن من إبعاد أى إغراء بالتفكير فى أن الثروة جعلته أفضل من أى شخص آخر".

الخلاصة

تكوين ثروة ضخمة هو أمر جيد، لكن رؤية هذه الثروة وهى تُستغَل فى أعمال الخير وأنت لا تزال على قيد الحياة هو أمر آخر يمنحك مشاعر لا توصف بالرضا والسعادة.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجى: المرجع الشامل لجمع الثروة صـ ٧٦

جويل تى. فليشمان: المؤسسة صـ ١٣٠

هاوارد شولتز: صب كل جوارحك فيها صـ ٣١٨

لين تويست: روح المال صـ ٢٥٢


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ١٥

كونور أوكليرى

فى عام ١٩٨٨، صنفت القائمة السنوية لمجلة فوربس لأثرى الأثرياء بأمريكا "تشارلز إف. فينى" فى المرتبة الثالثة والعشرين لأكثر الأمريكيين ثراء على قيد الحياة، وتقدر ثروته بنحو ١,٣ مليار دولار - وهو ما كان أكبر من ثروة كل من "روبرت مردوخ" و"دونالد ترامب". وقبل هذا بأربعة أعوام، قام "فينى" فى السر بالتبرع بأغلب ثروته لصندوق للأعمال الخيرية. وأبقى فقط على ما يكفى من المال ليعيش به بقية حياته، لكنه لم يعد حتى يمتلك سيارة. لقد كان ــ على حد قول الصحفى الأيرلندى "كونور أوكليرى"، الذى كتب سيرته الذاتية بأسلوب رائع ــ "الملياردير الذى لم يكن كذلك".

تم تقديم "أوكليرى" لـ"فينى" عندما كان يغطى الاحتفال المالى العالمى بنيويورك لصالح مجلة آيريش تايمز. وعندما اكتشف فى وقت لاحق مدى عطاء "فينى" للأعمال الخيرية، وافق على المشاركة فى كتابة سيرة ذاتية عنه إذا كان هذا سيعنى نشر فلسفة "التبرع والمنح أثناء الحياة". تابع "أوكليرى" مادته حول العالم وتحدث مع زملاء وأسرة وأصدقاء "فينى" ليكوّن رؤية عما حفز أكبر وأروع فاعل خير على مستوى التاريخ بأسره.

هذا الكتاب عبارة عن كتابين فى مجلد واحد: القصة الرائعة للشركة الرائدة للبيع بالتجزئة فى الأسواق الحرة - دى إف إس - والتى توازى نموها المذهل وأرباحها مع ازدهار السفر بالطائرات النفاثة؛ وقصة نجاح "فينى" نفسه - رجل أعمال وعالم لغويات ورحالة - الذى أخذ على عاتقه تلبية احتياجات العالم ليصبح نموذجا يحتذى به لفاعل الخير.

البحث عن الفرص

ولد "تشارلز فينى" عام ١٩٣١ داخل أسرة أمريكية أيرلندية تنتمى للطبقة العاملة بنيو جيرسى. عمل والده كاتبًا الوثائق التأمين، بينما عملت والدته ممرضة، وكانت تحب القيام بأعمال خيرية فى الخفاء. كانت الأسرة محظوظة بما فيه الكفاية لتحصل على دخل كافٍ لتغطية نفقاتها حتى أثناء فترة الكساد الكبير.

كان "تشارلز" قد ولدا ذكيا ويتمتع بموهبة جمع المال من الوظائف غير الدائمة. وبعد التخرج فى المدرسة الثانوية تقدم للالتحاق بالقوات الجوية الأمريكية، وتدرب فى البداية على التعامل مع اللاسلكى فى تكساس قبل توزيعه للتمركز فى اليابان. ومع عمله فى فرع الاتصالات بالمخابرات الأمريكية هناك قام بدراسة اللغة اليابانية وأصبح يتحدثها بطلاقة، وبقى هناك حتى بعد انتهاء الحرب الكورية.

بعد الحرب، أعطى قانون جى آى ـ الذى أقره الرئيس الأمريكى "فرانكلين روزفلت" ـ الفرصة لـ "فينى" للالتحاق بالجامعة. فى هذا الوقت وجد بالمصادفة مقالا عن كلية إدارة الفنادق بجامعة كورنيل فى المنطقة الشمالية من نيويورك، وقد بدا الأمر له ممتعا فتقدم للكلية بالفعل. وكان وصول خطاب قبوله يمثل الحدث الجلل لأسرته، فلم يسبق أن التحق أى شخص من العائلة بالجامعة من قبل، لا سيما وأنها تنتمى لرابطة آيفى.

كانت كلية الفندقة هى التربة الخصبة لتربية رجال أعمال مبادرين ومبتكرين. وليحصل "فينى" على المال المطلوب ليشق به طريقه أصبح "بائع الشطائر". فكان يبيع الشطائر فى حرم الجامعة ليلا فى الوقت الذى لا يوجد فيه أى منفذ آخر لبيع الطعام. تخرج "فينى" عام ١٩٥٦ ورفض عروضا عديدة للعمل لصالح سلاسل فنادق ضخمة - وهو ما أحزن أمه كثيرا - ليتمكن من السفر والترحال. وبعد ربحه بضعة آلاف من الدولارات فى كازينوهات نيفادا، أبحر إلى فرنسا حيث أخذ دورات دراسية فى اللغة الفرنسية. وبعد ذلك قام بتنظيم معسكر صيفى لأبناء العاملين فى البحرية الأمريكية على شاطئ الريفيرا. هناك قابل رجلًا إنجليزيا يبيع زجاجات شراب معفاة من الجمارك للبحارة الأمريكيين (والذين لم يكن مسموحا لهم الشرب على ظهر السفينة لكن يمكنهم شحن هذه الزجاجات معهم إلى الوطن). ثم قابل "فينى" زميله "بوب ميلر" من جامعة كورنيل - والذى كان يعمل آنذاك فى فندق الريتز بإسبانيا - ليبدآ معًا فى تأسيس عملهما فى مجال الأسواق الحرة والمنتجات المعفاة من الجمارك. ولم يتخيل أحدهما على الإطلاق أن شراكتهما (التى انضم لها فى وقت لاحق شريكان آخران) ستتمكن من البقاء لتصبح واحدة من أربح الشراكات فى تاريخ عالم الأعمال.

دخلت شركتهما - دى إف سى - وربحت مناقصة للحصول على حقوق إدارة أول امتياز للأسواق الحرة بمطارى هنولولو وهونج كونج، ثم تلاهما متاجر بمطارات تورنتو وسان فرانسيسكو ولوس أنجلوس. وفى أواخر الستينيات وأوائل السبعينيات، تعرضت أسهم أغلب الشركات لهبوط حاد فى الأسعار، ومع ذلك كانت شركة دى إف سى تمثل منجم الثروة للشركاء الأربعة (فينى وميلر وآلان باكر وتونى بيلارو)، والذين حصلوا مع حلول عام ١٩٧٧ على أرباح سنوية مركبة تخطت الثلاثين مليون دولار. ولقد ربح "فينى" وحده ١٢ مليون دولار فى أحد الأعوام ثم ١٨ مليون دولار فى العام التالى، ومع بداية الثمانينيات بدأ "فينى" بنصيب سنوى من الأرباح تخطى الـ٢٣ مليون دولار. كان كل هذا عبارة عن أموال سائلة وبدون ضرائب. وقد استمرت أرباح الشركة فى النمو بمعدل ١٩٪ على مدار العقد (وكان متجر هنولولو وحده يجنى أكثر من ٤٠٠ مليون دولار سنويا) لتصبح أكبر شركة بيع بالتجزئة فى العالم بأسره.

عطاء مع نكران الذات

على الرغم من امتلاك عائلته (بمن فيهم زوجته الفرنسية وأطفاله الخمسة) منازل عديدة حول العالم، من جنوبى فرنسا مرورا بهاواى وحتى نيويورك، أصبح "فينى" لا يشعر بالراحة على

الإطلاق مع ثروته الضخمة، واستمر فى السفر فى الدرجة الاقتصادية وارتداء ساعة ثمنها ١٥ دولارا فحسب. ولأنه كان يرتدى ملابس غير رسمية ــ إن لم تكن رثة فى بعض الأحيان ــ كان يمكن لـ"فينى" أن يصبح أى شىء إلا أن يصبح الصورة المعبرة عن رجل الأعمال الثرى، كما أنه علم أطفاله الاعتماد على الذات وعدم الأنانية، وكان يعطيهم الأموال المخصصة لمصاريفهم ليديروها بأنفسهم. بدأ "فينى" فى وهب أمواله بشكل غير منظم فى البداية فتبرع لجامعة كورنيل (والتى رأى أنها أعطته الكثير) ولمدرسة أطفاله بمدينة نييس.

اقترح "هارفى ديل" محامى وكاتم أسرار "فينى" عليه أن يقرأ المقالة الشهيرة لـ"أندرو كارنيجى" عن الثروة والعطاء، كما عرفه بأعمال الفيلسوف العربى "موسى بن ميمون بن عبيد الله القرطبى" الذى كتب عن العطاء - أعلى مستوى يمكن بلوغه لمساعدة الناس فى الخفاء للوصول إلى الاكتفاء الذاتى. وهذا النوع من العطاء المنكر للذات، والذى تم التحدث عنه فى العديد من الديانات، كان له عظيم الأثر على "فينى". ولأنه كان بالفعل شخصا غير متفاخر وليس من النوعية التى تضع اسمها على البنايات، قرر أن يصبح متبرعا مجهولا.

تم تسجيل مؤسسة "فينى" الخيرية لأول مرة عام ١٩٨٢ فى برمودا. وكان الأمر غير المعتاد بصددها أنها على خلاف أية مؤسسة خيرية لم تؤسس على مبلغ ضخم من المال فحسب، بل قامت على امتلاك شركات وأسهم وأصول. عمل "فينى" على ضمان وجود مال كافٍ لتوفير حياة كريمة لزوجته وعائلته واحتفظ بالمنازل، أما بقية ثروته بالكامل - بما فيها حصته التى تبلغ ٣٨,٧٥٪ من شركة دى إف إس - تم تحويلها بشكل نهائى إلى المؤسسة الخيرية. ولم يتبق معه بشكل شخصى أكثر من ٥ ملايين دولار وهو ما يكفى ليستمر فى رحلاته حول العالم وليختار المطاعم الشهيرة بدون قلق. على الرغم من إدارة "فينى" لمنح المؤسسة - والتى تصرف بشكل رئيسى فى مجالات التعليم والصحة ورعاية المسنين والعدالة الاجتماعية - فإنه لم يعد هذا الرجل الثرى.

بدء الإنفاق

نظرًا لافتخار "فينى" بميراثه الأيرلندى، فقد قام بتوريد صفقة ضخمة لأيرلندا فى فترة الثمانينيات. ولأن هذا كان قبل حدوث الازدهار الضخم لاقتصاد الدولة، أراد "فينى" أن يفعل أى شىء لتقديم المساعدة. وبدأ فى إنفاق مئات الملايين من الدولارات على الجامعات فى كل من أيرلندا الجنوبية وأيرلندا الشمالية، وهو ما ساعدهم على تقديم متخرجين مؤهلين بأفضل شكل لمساعدة الاقتصاد عندما تقدم أخيرا للأمام. قامت المؤسسة أيضا بضخ ٧٥ مليون دولار (وهو ما أجبر الحكومة الأيرلندية على تقديم مبلغ مماثل) فى قطاع الأبحاث الجامعية الذى كان يعد آنذاك القطاع الأضعف على مستوى أوروبا بأسرها. كان لهذا التبرع تأثير هائل فى تحويل مسار القطاع، فلقد تم تأسيس ٤٦ برنامجا ومؤسسة للأبحاث مع عكس اتجاه هجرة أصحاب الخبرات والعقول إلى الخارج ليصبح إلى الداخل. تم كل هذا فى سرية تامة مع تقديم المال بشرط عدم البحث عن شخصية المتبرع.

أنشأت مؤسسة "فينى " أيضا صندوق دعم (بأكثر من ٣٠ مليون دولار فى العام) للإسهام فى عملية إحلال السلام بأيرلندا الشمالية، إلى جانب مقابلة زعيم حزب شين فين "جيرى آدمز" وتوفير مكتب للحزب فى نيويورك من مال "فينى" الخاص. وهو ما أدى إلى توجيه اتهامات لـ"فينى" بتمويل الجيش الجمهورى الأيرلندى عندما تسرب خبر تبرعاته تلك، على الرغم من ذلك كانت المؤسسة حريصة على دعم المشروعات بشكل متساوٍ فى جانبى النزاع ليصبح تدخلها الدفعة القوية لإحلال السلام. ولقد اعتبر "جيرى آدمز" دور "فينى" بأنه دور "جوهرى" و"استثمار عبقرى".

الخروج

باع "فينى" حصته فى الشركة عام ١٩٩٦ لشركة بيع البضائع الفاخرة (لويس فوتين موت هينسى) مقابل ١,٦٢ مليار دولار. وتم إنفاق المال بالكامل فى المؤسسة وهو لا يزال على قيد الحياة. وبعد البيع قام "فينى" و"آلان باركر" بتقديم شيكات بلغت حوالى ٤٠ مليون دولار للموظفين العاملين معهم فى الشركة منذ فترة طويلة. ولقد دهش هؤلاء الموظفون الذين لم يتوقعوا الحصول على أى شىء. وكما يشير "أوكليرى": "يكاد يكون هذا التصرف كرمًا غير مسبوق وليس له مثيل فى عالم المؤسسات".

سخاء "فينى" والذى ظهر خلال عمله على مؤسسة أتلانتيك (المسماة الآن بـ أتلانتيك الخيرية) تم الكشف عنه فى العام التالى بواسطة مجلة نيويورك تايمز تحت عنوان: "لقد تبرع بـ٦٠٠ مليون دولار ولم يُخبر أحدًا بذلك". وأشارت القصة بالمجلة إلى أن المؤسسة تعد رابع أكبر مؤسسة فى أمريكا، وهى تأتى خلف فورد وكيلوج لكنها مع ذلك أكبر من روكفلر وميلون.

تفريغ الخزائن

ما المصارف التى تنفق فيها مؤسسة أتلانتيك أموالها؟ بشكل عام قدمت المؤسسة ٢٩٠٠ منحة بقيمة ٤ مليارات دولار. فى الولايات المتحدة شمل هذا تقديم ٦٠٠ مليون دولار لجامعة كورنيل، و١٢٥ مليون دولار لجامعة ستانفورد - والتى التحق بها ابن "فينى" - بالإضافة إلى تقديم المال لمؤسسات أصغر رأى "فينى" أنها تحتاج إلى التحسين وطلابها محرومون من الكثير من المميزات.

مع الحفاظ على رؤية مؤسسها تجد أن كرم أتلانتيك ينتشر حول العالم بأكمله. ومع شعور المؤسسة بالعار مما فعلته الولايات المتحدة فى فيتنام قامت بضخ الكثير من الأموال لتحسين العناية بالصحة والمستشفيات هناك، إلى جانب إنشاء أو إصلاح المكتبات والمدارس والجامعات.

أصبح "فينى" أيضا أكثر المحسنين كرما فى أستراليا مع تقديمه ملايين الدولارات للجامعات هناك. ومثلما كان الأمر فى أيرلندا فإن أغلب المؤسسات كانت تدعمها الدولة، وكانت إستراتيجيته

هى تقديم ثلث المال المطلوب لتقوم الجامعة والحكومة بدفع مبالغ مماثلة. منحت المؤسسة أيضا ملايين الدولارات لمجال العناية بالصحة فى كوبا (وهى مهمة كان من الصعب على "فينى" الاضطلاع بها فى ضوء أنه مواطن أمريكى) ولأعمال الوقاية من الأيدز وجامعات عديدة فى جنوبى أفريقيا.

والمؤسسة تدعم مؤسسات المجتمع المدنى على شاكلة آمنيستس وهيومان رايتس فيرست، كما ساعدت مجموعات مناهضة لعقوبة الإعدام، وقدمت تبرعات للإبقاء على الإعلام غير الهادف للربح. ومع اعتناق المؤسسة للمنظور السياسى اليسارى لـ"فينى" (الذى عارض حرب العراق وانتخاب جورج بوش لرئاسة الولايات المتحدة عام ٢٠٠٤) تم اعتبار المؤسسة ذات اتجاه "تقدمى".

كانت نوايا "فينى" هى إفراغ خزائن المؤسسة بينما لا يزال على قيد الحياة، وكان الحد الأقصى لتحقيق هذا الهدف هو عام ٢٠١٦. ومع الوضع فى الاعتبار أن منح المؤسسة بلغت ٤ مليارات دولار بحلول عام ٢٠٠٧، وهو ما يعنى إنفاق ٤٠ مليون دولار فى العام. كان جزء من مشكلة إنفاق المال بأكمله أن استثمارات المؤسسة كانت تحقق نجاحا منقطع النظير وهو ما أدى إلى نمو حجم المؤسسة. على سبيل المثال، منذ عام ١٩٨٠ وحتى عام ٢٠٠٠ حققت المؤسسة معدل عائدات سنوى يقدر بـ٢٩٪، ويرجع الفضل فى ذلك بشكل جزئى إلى الاستثمارات صغيرة الحجم فى مجال التكنولوجيا.

تعليق أخير

يعد كتاب "أوكليرى" فى حد ذاته سيرة ذاتية قيمة لحياة أحد رجال الأعمال، فهو يظهر كيف يمكن جمع أموال طائلة من خلال نماذج غاية فى البساطة للأعمال. ويمكن إرجاع نجاح شركة (دى إف إس) إلى أربعة رجال يعملون معًا فى غرفة واحدة ويفكرون فيما يمكن تقديمه لمناقصات المطارات للحصول على امتياز الأسواق الحرة. وحالما تم تأسيس الشركة أصبحت الأرباح تأتى بسهولة. لقد أصر "فينى" على أن الحظ لعب دورا كبيرا عند تكوين ثروة الشركة بدليل أنها حققت أرباحا ضخمة على الرغم من كونها أول علامة تجارية موثوق فيها فى مجال جديد سريع النمو. يتخلل الكتاب أيضا نصيحة "فينى" للآخرين بالتفكير دائما بشكل طموح وعلى مدى واسع (سواء كان هذا فى مجال الأعمال أو الإحسان)، ومع رغبته العارمة فى بناء عمل عظيم يعترف شركاؤه بأنه كان القوة الدافعة لهم.

اليوم يسافر "فينى" حول العالم مع زوجته الثانية - سكرتيرته السابقة "هيلجا فليز" - وهو يسعى باستمرار لإيجاد مصارف أفضل لأموال مؤسسته مع زيارة المتبرعين المحتملين فى مكاتبهم بدلا من انتظارهم أو دفعهم للذهاب إليه. الكثير من المنح التى يقدمها "فينى" كانت نابعة من مقالات قرأها "فينى" فى الجرائد المحلية للدول المختلفة أثناء سفره، إلى جانب الطلبات الرسمية التى يتلقاها. وهو يشعر برضا عظيم عندما يشاهد عملية تجرى لعين شخص ما لإنقاذ بصره فى

المستشفى التى أسسها، أو مراقبة طالب - بدون أن يشعر - وهو يعمل فى أحد المعامل التى ساعد فى تأسيسها.

يشير "أوكليرى" إلى المفارقة فى حياة "فينى"؛ فهو جمع ثروته من بيع المنتجات الفاخرة لكنك لن تراه "يقف فى صالة كبار الزوار بالمطار وهو ممسك بحقيبة لويس فوتين الفاخرة"، وهو الرجل الذى حضر اجتماعا مع رئيس الوزراء الأيرلندى "برتى آهرن" وهو يرتدى نظارة "تم ربطها من المنتصف بمشبك ورق كان بارزا مثل هوائى الاستقبال". وصف "سيموس هينى" - شاعر أيرلندى حاصل على جائزة نوبل - "فينى" بأنه الشكل المعاصر للقديسين والصالحين بإنكاره لذاته - مصحوبا بسخاء مشابه لكرم أسرة "ميديسى" التى عاشت فى العصور الوسطى - والذى دفعه لتقديم فرص للملايين وإسعادهم. وبينما يعيش "بوب ميلر" شريكه السابق فى منازل فاخرة ويجتمع بالعائلات الملكية الأوروبية تجد أن "فينى" يمكث فى شقق حقيرة تستأجرها مؤسسته ويركب الحافلات العامة والتاكسى بدلا من الليموزين ويفضل الاختلاط بالأشخاص العاديين. ويشير أبناؤه إلى أنه شخص سعيد، وكان سيصبح على الأرجح أقل سعادة إذا حاول الاحتفاظ بكومة نقوده.

كونور أوكليرى

ولد " أوكليرى" فى بلفاست حيث حصل على شهادته من جامعة الملكة هناك. ولقد عمل لحساب آيريش تايمز لمدة ٣٠ عاما مضطلعا فيها بأدوار صحفية وتحريرية متعددة، بما فيها العمل فى مهام خارجية كمراسل أجنبى فى لندن وموسكو وواشنطن وبيكين ونيويورك، كما حصل مرتين على جائزة صحفى العام فى أيرلندا. بالإضافة إلى هذا فقد كتب لصحيفتى نيوريبابليك ونيوزويك.

ألف " أوكليرى" كتبا أخرى منها: Daring Diplomacy: Clinton's Secret Search for Peace in Ireland ـ (1997)، و Panic at the Bank: How John Rusnak Lost AIB $700 Million ـ (بالاشتراك مع سيوبان كريتون ونشر عام ٢٠٠٢).



١٩٣٦
الازدهار

" المصدر الذى لا ينضب أبدا مستعد دائما للعطاء، وليس لديه أى خيار فى هذه المسألة؛ فهو سيعطى بالضرورة لأن هذه هى طبيعته. اسكب كل كلماتك عن الإيمان فى الوجود الكلى المنتشر فى كل مكان وستجد أنك تحقق الرخاء والازدهار حتى ولو أغلقت كل بنوك الدنيا أبوابها فى وجهك. حوّل قوتك الهائلة إلى التفكير باتجاه أفكار " الوفرة " ، وستحقق فعلا هذه الوفرة بغض النظر عن أى شىء قد يقوله عنك أو يفعله أى شخص معك " .

" الجوهر الروحانى راسخ وصامد ويتحمل أى شىء. وهو لا يتأرجح مع تقارير السوق، ولا يتناقص فى الأوقات العصيبة ولا يزيد فى أوقات الرخاء. ولا يمكن اكتنازه لإحداث خلل فى العرض ولرفع الأسعار ... هو دائما على نفس الحال ومستمر ووفير ومنتشر بحرية ومتاح للجميع " .

" يجب القضاء على الأفكار المضطربة والتخلى بشكل كامل عن الفكرة المفترضة أن الإنسان هو ابن الطبيعة، وعندما تضيف إلى هذه السلوكيات إدراكك للموارد غير المحدودة ستكون قد حققت القانون الإلهى للرخاء والازدهار " .

الخلاصة

كل الثروات تبدأ وتنتهى عند الله، لذا فالشعور بالامتنان والشكر لما لديك هو المفتاح الرئيسى لتحقيق الرخاء والازدهار.

كتب عن نفس الموضوع:

روندا بايرن: السر صـ ٧٠

نابليون هيل: مفتاح الثراء صـ ١٩٨

كاثرين بوندر: افتح عقلك للازدهار صـ ٢٧٦

الفصل ١٦

تشارلز فيلمور

عناوين الكتب التى تعبر عن محتواها غالبا ما تفشل فى تحقيق التوقعات الموضوعة لها. إلا أن كتاب "صاموئيل سمايلز" *(Self-Help - (1859)*، والذى أرسى قواعد الأدب الحديث عن مادة مساعدة الذات، يعد استثناء. والاستثناء الآخر لهذه القاعدة هو كتاب "تشارلز فيلمور" عن الرخاء والازدهار، والذى لا يعد الأول من نوعه بأى حال من الأحوال لكنه مع ذلك الأفضل فى مجاله.

مع تأليفه أثناء فترة الكساد الكبير، تم اعتبار هذا الكتاب أنشودة مظفرة بالنصر تحتفى بالفيض الذى لا ينتهى لـ "الوفرة الكونية"، وأنشودة تقف فى وجه مظاهر النقص الواضحة والأوقات العصيبة. وقد يرى الكثير من القراء أن هذا الكتاب قديم للغاية - كل حسب ما يفضل، بينما قد يراه آخرون باعتباره أكثر الكتب إلهاما من بين كل ما ألف عن الرخاء والازدهار. فى الحالتين، على كل الدارسين الجادين لهذه المادة ضم هذا الكتاب إلى مكتبتهم.

أسس "فيلمور" وزوجته "ميرتل" حركة الوحدة الروحانية، والتى كانت أداة تم توظيفها لنشر ملف الوعى بالرخاء كمبدأ فكرى. ولأن "فيلمور" ألف الكتاب وهو فى الثمانينيات من عمره ستجد به خلاصة حكمة حياته باعتباره مفكرًا وكاتبًا، وهذا هو أفضل عمل له.

الذكاء ووفرة "اللا شىء"

فى الجزء الأول من الكتاب، يهتم "فيلمور" بإدخال العلم إلى تفكيره الروحانى. وهو يشير إلى آراء علماء عصره فيما يتعلق بالـ"الأثير" أو الغلاف الجوى باعتباره لا شىء، لكن

مع امتلائه بالكهرباء والمغناطيسية وأشعات الضوء وأشعات إكس والأشعات الكونية والكثير من الإشعاعات الديناميكية الأخرى فإنه هو مصدر كل الحياة والضوء والحرارة والطاقة والجاذبية والجذب والتنافر ... إنه الجوهر المتداخل فى كل شىء موجود على وجه الأرض.

بمعنى آخر، كتب "فيلمور" قائلا: "يعزو العلم للأثير كل جاذبية السماء بدون الإقرار بهذا بشكل مباشر". وسواء أسميته فراغا أو أثيرا أو روحا أو السماء، فإن الطبيعة العميقة لهذا الجوهر الحى غير الملموس هى العطاء، وكل الأشياء تأتى وتخرج منه.

اعلم أنك سوف تتمكن من تحقيق الرخاء والازدهار - فى كل مناحى الحياة ــ من الحب إلى المال والصحة - عندما تتناغم مع هذ الجوهر، وتعتمد عليه بدلا من الاعتماد على أية مادة أو

ظروف مادية وملموسة. اسكب كل إيمانك فى واقع هذه الجوهر وستجده يقدم لك كل ما تحتاج إليه لتحقق النجاح وتزدهر ـ هذا الجوهر وليس الناس أو الظروف هو مصدر وجودك.

بالتحلى بهذا الإيمان يلاحظ "فيلمور" أن عليك نسيان أية أفكار سابقة عما هو ممكن. إن الله يدير الأمور على مستوى مختلف تماما لما تحدث به الماديات، والشكل المادى للأشياء لا يأتى إلى الوجود إلا نتيجة لما خلق لأجله. إن الكون ليس مجموعة من "القوى الميكانيكية العمياء"، بل هو "يعمل ويُوجه بذكاء".

الدعم غير المرئى

والنتيجة ـ على حد قول "فيلمور" ـ هى أنه كلما زاد إدراكك للمادة والمال والممتلكات باعتبارها نابعة من الفيض الكونى الروحانى، قل احتياجك إلى السعى وراء الأشياء والتعامل معها باعتبارها ملكك بمفردك.

يجب على الناس أن يبدأوا التفكير فى أنفسهم باعتبارهم "الورثة الطبيعيين لموارد الكون الكافية للجميع". ولا يقترح "فليمور" أن تعتنق مبادئ الشيوعية، بل هو يشير ببساطة إلى إدراك قدراتك على تحقيق ما تريد طبقا لأسلوب الكون نفسه مع عدم احتكار الأشياء وانما مع إعطائها للآخرين. وأى شخص يستغل هذه المعرفة بالدعم غير المرئى لما قد "يحصل عليه" سيصاب بخيبة الأمل. وعلى الرغم من أنه قد يحقق النجاح والازدهار فى البداية إلا أن منظوره الأنانى سيؤدى به إلى نهاية سيئة. التناقض فى فكرة الازدهار الحقيقى أنك كلما تعاملت معه باعتباره قوى الهدف منها الرفع من شأن الجميع، ارتفع شأنك أنت وحدث ما فيه مصلحتك ونفعك.

احتف بما لديك

إذا وجدت أن أموالك قليلة، ينصحك "فيلمور" بأن تحتفى بما لديك بالفعل مع تخيل نموه بشكل أكبر. عندما تأكل، كن ممتنا للطعام الذى أمامك باعتباره تجسيدًا للنعمة الإلهية. لا تفكر فى نفسك أو فى مصالحك أو فى مكاسبك وخسائرك، وانما عليك بالانخراط فى أفكار على مدى أوسع عن الإمداد الأبدى والمتجدد وعن خير ومصلحة الجميع.

بالامتنان لما لديك تكون قد بدأت فى تطبيق قانون الزيادة. كل الأشياء المادية أو الروحانية مترابطة معًا، وبالتركيز على ما هو مادى ومتجسد أمامك يمكنك تخيل المزيد منه وهو يأتى إلى الوجود. هذا هو تحديدا ما فعله عيسى عليه السلام فى معجزة أرغفة العيش والأسماك، وما فعلته الأرملة فى يوم النبى إليسع عليه السلام عندما حولت الزيت القليل إلى كمية كافية لسداد دينها.

إدراك أهمية الأفكار و الكلمات

يشير "فيلامور" إلى عدم إمكانية تحقيق الرخاء والازدهار بينما أنت مستمر فى الترحيب بأفكار مكروبة ومليئة بالفقر. كل فكرة تجذب المزيد من نفس نوعها. لذا فلتفسح المجال لحقيقة الازدهار لتصبح جزءًا من عقليتك.

إنك بالفعل قد تقلل من أفكارك العشوائية، لكن "فيلمور" مع ذلك يحذر من أنها "حقائق أبدية نبنى على أساسها حياتنا وعالمنا". تحدث فقط عن الازدهار والرخاء وسرعان ما سيصبح هذا هو واقعك. وهو يقترح بأن تقول ما يلى لنفسك:

أنا خليفة الله فى الأرض ويجب أن أفكر من هذا المنطلق، لذا لا يمكننى التفكير بشكل فيه أى نقص أو قصور.

اترك حياتك وأمورك المالية بين يدى الله

لاحظ "فيلمور" أن كثيرًا من الناس يعيشون فى "عالم الواقع" لمدة ستة أيام بالأسبوع، ثم يتركون القليل من المساحة لله يوم العطلة الأسبوعية، لأنه بالنسبة لهم، ليس من الصحيح إدخال الروحانيات إلى مكان العمل.

إذا كنت ترغب حقا فى الرخاء والازدهار فعليك أن تقوم بخطوة ضخمة فى اتجاه الإيمان وتدعو الله أن يقف بجانبك فى كل مناحى الحياة. وفى هذا هو يقول:

" التمتع بهذه العقلية الروحانية سيرشدك حقا إلى اتباع الطرق الأفضل لك حتى فى أدق تفاصيل حياتك، المهم فقط أن تتركها لتعمل. وعليك أن تكون راغبا فى اتباع مشيئة الله مع الثقة فيها لأقصى حد. كل هذا سيحقق لك الصحة والسعادة والازدهار، وهذا هو ما يحدث بالفعل لآلاف والاف من الأشخاص إذا اتبعوا مشيئة الله" .

كف عن الكفاح

الطبيعة لا تحتاج إلى الكفاح لتصل إلى ما هى عليه، ولا أنت بحاجة إليه. وفى إحدى الفقرات الرائعة لـ"فيلمور" تجده يقول:

ليس علينا أن نعمل بمشقة وتعب لننجز ما تفعله زهرة الزنبق بهدوء وجمال. معظمنا يسعى ويجرى هنا وهناك فى محاولة لحل مشاكلنا بأنفسنا وبأسلوبنا مع فكرة واحدة وتصور واحد فقط فى أذهاننا: الأشياء المادية التى نسعى لها. بينما الحقيقة هى احتياجنا إلى تكريس المزيد من الوقت للتأمل الصامت. وكما هو الأمر مع زهرة الزنبق فى الحقل علينا نحن أيضا أن ننتظر بصبر لننمو وليظهر جوهرنا ... إن أفكار الجوهر تلك التى نعمل عليها هى أفكار أبدية موجودة منذ الأزل وهى مستمرة فى الوجود. إنها هى نفس الأفكار التى شكلت هذا الكوكب فى المقام الأول وهى ما تحافظ على بقائه حتى الآن.

تأتى لنا الاشياء بسهولة عندما نعيش فى حالة من الحب والامتنان. إن العيش مع أفكار عن الروحانيات وعن الله وعن الحب يقودنا إلى كل شىء نحتاج إليه، هذا بالإضافة إلى حشد من النعم التى لم نتوقعها أبدا أو حتى نطلبها.

المزيد من مبادئ الازدهار

هناك المزيد من أفكار ورؤى "فيلمور"، وهى كالتالى:

- أنت لا تحتاج لمعرفة الطريقة العلمية التى تعمل بها قوانين الرخاء والازدهار. وكل ما عليك فعله لتنجح معك هو إيجاد وقت للصمت بشكل يومى حتى تتمكن من التركيز على المصدر الذى يأتى منه كل شىء. سيكون من الكافى معرفة هذا المصدر لتشعر بالامتنان تجاهه ولتؤمن به حتى تعمل معك قوانين الرخاء والازدهار.
- أنت لن تحقق الازدهار أبدا من خلال محاولة انتزاع أى شىء من أى شخص، أو من خلال محاولة "الفوز" بمقايضة أو صفقة ما، وبدلا من هذا عليك بـ"التمسك بثبات بقانون المساواة والعدالة الموجود بداخلك، والذى يعمل من خلالك، وعليك أيضا إدراك أن هناك من يمدك بكل ما هو ضرورى للإيفاء بكل طلباتك".
- لا تقلق؛ فأولئك المتطلعون لأن يصبحوا أخيارا وورعين دائما ما يتحقق لهم ما يريدون. إذا قدمت الروحانيات وجعلتها تأتى قبل أى شىء، فيجب ألا تخجل من تصور ما تريد وأنت مدرك أنه فى طريقه بالفعل إليك - وفورا. ويقول "فيلمور": إذا تسللت الشكوك إلى فإنى "أثق فى القدرة الإلهية ... وأنا أعلم أن الله يقدم ما يضمن حياة مخلوقاته - وأنا أحد هذه المخلوقات".
- لا تطلب من الله الثراء فحسب، بل عليك أن تطلب الحكمة والأفكار، تماما كما فعل نبيه "سليمان" - أغنى الرجال فى عصره. لقد كان الناس يقصدون "سليمان" من كل أصقاع الأرض يسألونه النصح ويعطوه ذهبا فى المقابل. إن الحكمة القوية التى يهبها الله لنا تعد مكونًا أساسيًّا من مكونات الازدهار.
- يؤمن بعض الناس بأن الفقر نعمة - وأن الله له حكمة فى جعلنا نمر بأوقات عصيبة مثلما نمر بأوقات جيدة حتى يمكننا تقدير قيمة الأشياء بشكل أفضل. لكن هذه ليست طريقة الله على الإطلاق: فالعطاء والخلق هما طبيعته الأبدية. والأمر عائد لنا أن نتناغم مع هذه الحقيقة أم لا.
- أيًا كانت الموهبة التى تتمتع بها عليك استغلالها بدون خوف وبدون السماح لأى شىء بالوقوف فى طريقك. أما دفن موهبتك فهو أمر لا يتفق وقانون الازدهار. لا تركز بشكل زائد على ظروفك الحالية، بل ركز على ما أنت بصدد تحقيقه أو الحصول عليه.

❖ تبرع بنسبة ١٠٪ من كل الأموال التى تحصل عليها: "لا يوجد أى شىء يحمى عقل الإنسان من الخوف ويشعره بالحرية مثل تلقى الخير العائد عليه من إعطاء الصدقات".

تعليق أخير

اليوم، وفى وقتنا الحالى، هناك كتب حققت أفضل المبيعات مثل كتاب "السر"، والذى خلق وعيا بالازدهار وجعله مبدأ موجودا فى كل منزل، لكن فى فترة الثلاثينيات فى أمريكا، وعندما لم تكن هناك سوى الأوقات العصيبة، تطلب الأمر الكثير من الشجاعة والمعنويات المرتفعة من أجل تأكيد وإثبات الأفكار التى احتواها كتاب "فيلمور".

هناك شىء ما مريح وملهم للغاية فى هذا الكتاب؛ فهو الكتاب الذى عليك بقراءته عندما تشعر بأن مشاكلك المالية تجتاحك، لأنه يثبت لك فى النهاية أن مصدر كل الثروات ليس أمرا أو شيئا ماديا. أنت تركز فى معظم الأوقات على أنشطتك الروتينية فى العمل والإنفاق والادخار، بينما المصدر الحقيقى للازدهار والجوهر الروحانى اللا متناهى لكل الأشياء موجود وفى انتظار انتباهك فحسب. إذا كنت قادرا على الذهاب إلى مكان هادئ لتمكث فيه فى سكون فستجد أنك تتذكر هذا المصدر ليقل قلقك بصدد المال وموارده. ولقد ألقى"فيلمور" على قرائه هذا السؤال: "هل هذه أفكار غير عملية من المدينة الفاضلة؟"، وكانت إجابته أنك لن تعرف حتى تجرب هذه الأفكار وتطبقها على حياتك.

قد لا يعجب الكثير من القراء بالأمثلة الكثيرة التى لجأ لها "فيلمور" من الكتب السماوية، لكنه مع ذلك كان مؤسس دار عبادة اشتهرت بعدم تمسكها بحرفية النص السماوى، كما أن شرحه للقوانين الروحانية للازدهار أبعد من أن تكون نابعة من ديانة واحدة فحسب.

"فيلمور" لم يضع أية حقوق طبع أو نشر على هذا الكتاب بشكل متعمد حتى يمكن نسخه بشكل مجانى للأبد، وهذا الموقف إشارة تؤكد إيمانه بقوانين الوفرة والازدهار. يمكنك تحميل هذا الكتاب مجانا من الإنترنت (يمكنك الرجوع إلى جزء المراجع من أجل المزيد من التفاصيل).

تشارلز فيلمور

ولد " فيلمور " فى محمية هندية ب مينيسوتا عام ١٨٥٤ ، وكان والده تاجرا ، وفى أواخر فترة المراهقة وفى العشرينيات من عمره كان عاملا مبتدئا فى مجال الطباعة ، ثم عمل راعيا ومشرفا على قطيع من البغال.

عام ١٨٨٤ انتقل هو وزوجته إلى مدينة كانساس حيثما استثمرا أموالهما فى العقارات ليخسراها بالكامل، فشرعا فى الالتحاق بمحاضرات عن فلسفة الفكر الجديد وأفكارها عن القوة الشافية للعقل، وهو ما بدا أنه شفى " ميرتل" من السل، كما عالج إصابة رجل " فيلمور" ، والتى تعرض لها وهو طفل.

فى عام ١٨٨٩ بدآ مجموعة للصلوات الصامتة ثم أسسا جريدة جديدة بعنوان مودرن ثوت وتبعتها بعدها بعامين مجلة يونيتى. نمت مؤسسة يونيتى ـ والتى كان مقرها مدينة كانساس ـ لتضم إليها محطة راديو ومطعمًا للنباتيين ومجلة لعالم الأعمال، وفى عام ١٩٠٦ أصبح لها رجال دين رسميون. تم تغيير موقع المؤسسة عام ١٩٢٩ لتتمركز فى قمة لى بولاية ميسورى - حيث لا تزال قرية يونيتى هى المقر الرئيسى على مستوى العالم لدار عبادة يونيتى.

توفيت " ميرتل فيلمور" عام ١٩٣١ ، بينما توفى زوجها " تشارلز" عام ١٩٤٨ .

٢٠٠٧
المؤسسة

" هناك الآلاف من المؤسسات التى تعمل على تحسين المجتمع هنا بأمريكا وحول العالم. ووراء كل مؤسسة هناك فرد أو عائلة ثرية تختار الإعلان بصوت عالٍ عن أن " هذا يكفى" ، وبعد ذلك تتبرع بنسبة ضخمة من ثرواتها لصالح المجتمع بدلا من اكتنازها والاستئثار بها أو استثمارها أو حتى إنفاق المزيد منها على المتع الشخصية" .



الخلاصة

الثروات الخاصة الموجودة فى شكل مؤسسات تعد "قوة ثالثة" مفيدة فى تغيير العالم.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجى: المرجع الشامل لجمع الثروة صـ ٧٦

كونور أوكليرى: الملياردير الذى لم يكن كذلك صـ ١١٤

لين تويست: روح المال صـ ٢٥٢

محمد يونس: مصرف الفقراء صـ ٣٦٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ١٧

جويل تى فليشمان

فى عام ٢٠٠٦ تصدر عالم الأعمال الخيرية - منخفض الأرباح بشكل مستمر - عناوين الصحف. كما أعلن "وارن بافيت" ثانى أغنى شخص فى العالم عن التخلى عن الجزء الأكبر من ثروته. وعلى الرغم من كبر حجم التبرع (٣١ مليار دولار) كان مصدر المفاجأة الحقيقية هو طريقة توزيع هذه الثروة. فـ"بافيت" لم ينشئ مؤسسة خيرية خاصة به، بل بدلا من هذا قام بإعطاء أمواله لمؤسسة "بيل ومليندا جيتس" والتى تملك بالفعل ٣٢ مليار دولار. كان السبب الذى دفع "بافيت" للقيام بهذا اعتقاده أنه على الرغم من تمتعه بعقلية بارعة فى جمع المال فإنه لا يتمتع بنفس المهارة عندما يتعلق الأمر بوهب المال وتوزيعه. وكانت مؤسسة "جيتس" موجودة بالفعل ولها أهداف يوافق عليها، لذا من المنطقى أن يعهد إليهم بالتصرف فى ماله؛ وهى بالطبع حركة متواضعة وذكية قام بها أعظم مستثمر فى العالم.

عربات للعطاء

يشير "فليشمان" فى كتابه إلى أن فكرة المؤسسة الخيرية الحديثة كان أول من نفذها هو "أندرو كارنيجى" (يمكنك الرجوع للتعليق الموجود عن كتابه ص ٧٦) والذى قدم تمويله المنهجى للمكتبات والمنشآت العامة المكرسة لإحلال السلام فوائد عظيمة أضخم مما يمكننا قياسه لملايين من الأشخاص.

أغلب الناس سمعوا عن مؤسستى فورد وروكفلر الخيريتين بسبب شهرة الشخصين اللذين تبرعا بأموالهما لهما، لكنهما ليستا سوى القمة الصغيرة الظاهرة من الجبل الضخم. فعلى حد قول "فليشمان" الذى عمل فى مجال المؤسسات الخيرية أغلب عمره فإن هناك ٦٨٠٠٠ مؤسسة خيرية بالولايات المتحدة فحسب. وبينما أغلب المؤسسات صغيرة الحجم تجد أن هناك ٤٦ مؤسسة تمتلك أصولا تفوق المليار دولار، وهناك ٦٤ مؤسسة تمتلك أصولا تتراوح ما بين ٥٠٠ مليون دولار والمليار دولار. وفى عام ٢٠٠٥ قدمت هذه المؤسسات معًا منحا تخطت الـ٣٣ مليار دولار. (مؤسسة "بيل ومليندا جيتس" وحدها مفوضة بمنح حوالى عشر هذا المبلغ - ٣,٥ مليار دولار - بشكل سنوى).

هذه بالطبع أرقام مدهشة، ومن الواضح إيمان "فليشمان" العميق بقدرة هذه المؤسسات على القيام بأعمال خيرية حقا. وهو يشير إلى أن المؤسسات الخيرية - على المستوى الاجتماعى - تعد "قوة ثالثة" مهمة إلى جانب الحكومة وعالم الأعمال. لكن يكمن الاختلاف بين هذه القوى الثلاث فى أن الحكومة لديها ناخبون عليها العمل على إرضائهم، بينما يجب أن تضع الأعمال أصحاب

المصالح فى اعتبارها عند اتخاذ أية خطوة، أما المؤسسات الخيرية فهى غير خاضعة لأية ضغوط من أية جهة أو أى شخص. ويقترح "فليشمان" أن تصبح هذه المؤسسات أكثر تركيزا وأقل سرية حتى تتمكن من الاستفادة من كل إمكاناتها.

لماذا يتبرعون بالثروة؟

فى كتابه الناتج عن ٤٥ عاما من دراسة المؤسسات الخيرية والعمل فيها وإدارتها يطرح "فليشمان" السؤال البديهى: لما يريد المتبرعون الأثرياء تجريد أنفسهم من ثرواتهم؟

لجأ "فليشمان" إلى اقتباس كلام لـ"جون دى روكفلر" ورد فى سيرته الذاتية *Random Reminiscences of Men and Events - (1909)*. فلقد كتب "روكفلر" معلقا على فكرة أنك لن تحقق الكثير من السعادة إلا إذا أكلت وجبات رائعة وامتلكت منازل ضخمة وارتديت ملابس راقية قائلا: "مع دراستى للرجال الأثرياء لم أرَ سوى طريقة واحدة فحسب يمكنهم من خلالها ضمان عائد حقيقى من الأموال التى ينفقونها، وهذه الطريقة هى تنمية حس العطاء بداخلهم ليهبوا المال، حيث ينتج عن استغلاله سعادة ورضا دائمان".

قد يتم إنشاء مؤسسة ما لاستغلالها فى تحسين الصورة العامة للمتبرعين بأموالها (يشير "فليشمان" إلىّ أن الإعلان عن مؤسسة جيتس جاء فى خضم معركة شركة مايكروسوفت للاحتكار مع الحكومة الأمريكية). لكن فى المجمل ستجد أن هذه ليست الحالة العامة للمؤسسات الخيرية، فالكثير من المتبرعين يتمتعون فى المقام الأول بسمعة جيدة ويرغبون حقا فى "إعطاء شىء ما للمجتمع". فهم يعتبرون أنفسهم أشخاصا محظوظين ويرغبون فى منح الآخرين بعضا من المميزات والمنافع التى تمتعوا بها.

ما الذى تفعله المؤسسات الخيرية؟

تتنوع نشاطات المؤسسات الخيرية بتنوع مؤسسيها. فبعضهم ذوو آراء سياسية ليبرالية، بينما البعض الآخر من المحافظين، وبعضهم يحب القيام بالمجازفات بينما البعض الآخر لا يحب ذلك. وقد يكون المتبرع سائقًا أو شريكًا أو وسيطًا، الأمر يختلف بحسب حجم المشاركة أو المال الذى يبذله كل شخص من أجل تحقيق هدف أو مشروع معين (على سبيل المثال هناك منح أسرة "ديوك" للتبغ والتى قدمتها لجامعة ديوك فحسب، أو تأسيس المليونير "ليلاند ستانفورد" لجامعة ستانفورد)، بينما هناك مؤسسات أخرى تحظى بنطاق واسع للغاية من التمويل من أجل العمل على "رخاء البشرية على مستوى العالم" (وهذا هو هدف مؤسسة جون دى روكفلر).

ولقد تم استغلال أموال مؤسسة روكفلر فى بناء جامعة شيكاجو ومعهد روكفلر للأبحاث الطبية (وهو ما يعرف الآن بجامعة روكفلر) والذى تمكن من إنتاج لقاح لمرض الحمى الصفراء. كما أنه اشترك فى أبحاث لتحسين المنتجات الزراعية فى الدول النامية. هذا بالإضافة إلى "الثورة الخضراء" التى مكنت كلا من باكستان والهند من زراعة ما يكفى من الطعام لدرء وقوع مجاعة

هائلة والتى كانت بقيادة المهندس الزراعى "نورمان بورلوج" العامل بمؤسسة روكفلر - والذى فاز بجائزة نوبل للسلام عام ١٩٧٠ والذى نسب إليه الفضل فى إنقاذ حياة أكثر من مليار شخص. بالإضافة إلى هذا، فإن مؤسستى فورد وكيلوج كان لهما دور فعال فى زيادة المحاصيل الزراعية فى الدول الفقيرة.

أما أموال "أندرو كارنيجى" فأنشأت ١٦٨١ مكتبة فى أمريكا و٢٥٠٩ مكتبات حول العالم، وأسست جامعة كارنيجى - ميلون، ومنحة كارنيجى للسلام العالمى، ومولت مكتب الولايات المتحدة الوطنى للأبحاث الاقتصادية، كما دعمت لجنة البث العام وهو ما أدى إلى تأسيس شبكة بى بى إس التليفزيونية والراديو المحلى للولايات المتحدة. بالإضافة إلى هذا، فإن تقرير "جانر مايردال" الشهير عن مشكلة الأعراق (*The American Dilemma*) حصل على تمويله من مؤسسة كارنيجى، والذى أدى فيما بعد إلى إنتاج برنامج عالم سمسم - أول برنامج تيلفزيونى تعليمى للأطفال والذى ساعد الملايين من الأطفال المحرومين على التخلص من الأمية.

غالبا ما لا تبدأ المؤسسات الخيرية اتجاهات جديدة أو أفكارًا مبتكرة، بل هى تسمح للموجود بالفعل بالتوسع والازدهار. فلقد ساعدت مؤسسة فورد بنك (محمد يونس) جرامين فى بنجلاديش (يمكنك الرجوع إلى التعليق المكتوب عنه ص ٣٦٤)، فقدمت من خلال هذا البنك الآلاف من القروض الصغيرة لـ"أفقر الفقراء". وهناك مؤسسة ألفرد بى سلون - التى تسعى إلى زيادة الفهم الشعبى للعلوم - التى قامت بالتبرع بالمال لمسرحيتى كوبنهاجن وهوبيل الشهيرتين، بينما قدمت مؤسسة فورد مبلغا ماليا لبدء تأسيس صندوق الدعم القانونى الأمريكى المكسيكى وغيره من مؤسسات الدفاع عن الأقليات. بينما اشتركت مؤسسة الملياردير "جورج سورو" فى مجهودات طويلة المدى من أجل خلق "مجتمعات منفتحة" بين دول الكتلة الشرقية بأوروبا.

أهداف وانجازات بعض المؤسسات الضخمة تشمل التالى:

- مؤسسة عائلة كيسر - تقديم الرعاية الطبية لمن ليس لديهم تأمين صحى.
- مؤسسة روبرت وود جونسون - أسسها واحد من إخوة شركة جونسون آند جونسون الشهيرة والتى قدمت برامج مالية لمحاربة التدخين والبدانة.
- أتلانتيك فلانتروبيز - هى تعمل بشكل رئيسى على التعليم والصحة وتقدم السن والعدالة الاجتماعية، وأسسها ملك الأسواق الحرة "تشاك فينى" (يمكنك الرجوع إلى التعليق المكتوب عنه ص ١١٤).
- صندوق روزينوالد - أنفق "يوليوس روزينوالد" ثروته التى كونها من الملابس فى بناء قرابة الـ ٥٠٠٠ مدرسة للأطفال السود فى الجنوب الأمريكى.
- مؤسسة آنى إى كاسى - "آنى إى كاسى" هى والدة "جيم كاسى" الذى بدأ خدمة الساعى والتى أصبحت فيما بعد مؤسسة يو بى إس. وتقدم المؤسسة منحا لبرامج مساعدة الأطفال والشباب المحرومين.

- مؤسسة أندرو ميلون - أسسها رجل البنوك والصناعة "أندرو ميلون"، وهى تقدم العضوية والزمالة والمنح لدعم الدراسات فى المجالات الإنسانية؛ إلى جانب تأسيسها للمكتبات العامة فى وسط وشرق أوروبا.
- مؤسسة هنرى لوس - تكرم مؤسسة الناشر المشهور زوجته "كلير برث لوس" من خلال منح جوائز للنساء الباحثات فى العلوم والهندسة والرياضيات.
- هوارد هيوز - المعهد الطبى للمليونير الطيار والذى خرج منه أربعة من الفائزين بجائزة نوبل، إلى جانب تقديمه لعدد من التعديلات والاكتشافات.
- مؤسسة كومنولث - تقدم التمويل للعمل الاجتماعى ومنازل الرعاية وطب وعلوم الشيخوخة.
- مؤسسة ويليام آند فلورا هيوليت - يركز مؤسس شركة إتش بى على إيجاد بدائل لتسوية النزاعات، بينما تروج مؤسسة دافيد آند لوسيل باكارد للطاقة الدائمة فى الصين.

لا تستحق كل أعمال المؤسسات بالضرورة الثناء. فكل من مؤسستى كارنيجى وفورد اشتركتا فى برامج يوجين التى سعت إلى وضع قواعد علمية للاختلافات بين الأعراق المختلفة، كما أن مؤسسة روكفلر كانت وراء تجارب مرض الزهرى التى أجريت على المسجونين بآلاباما وبدون موافقتهم منذ ١٩٣٢ وحتى ١٩٧٢.

لكن بصفة عامة ستجد أن المؤسسات تركت ومازالت تترك تأثيرا إيجابيا عظيما على المجتمع، وهى غالبا ما تدعم المسائل التى يبدو بها الكثير من المجازفة أو التكاليف بحيث لا تستطيع الحكومات التعامل معها.

إثبات الجدارة

المسألة التى أثارها "فليشمان" (ومعها الكثير من السياسيين والصحفيين) هى أن المؤسسات الخيرية غير خاضعة لمحاسبة أى شخص. لكن لِمَ يجدر بها أن تخضع لهذا إذا كانت قد أسست من البداية على ثروات شخصية وفردية؟

إجابة "فليشمان" هى أنها تحصل على الدعم والحماية من أموال دافعى الضرائب. ففى الولايات المتحدة لا تدفع المؤسسات الخيرية ضرائب على دخلها أو حجمها، وتدفع "ضريبة فيدرالية للمؤسسات الخيرية" فحسب، وهذه الضريبة عادة ما تكون ١٪ أو ٢٪ من أصولها. وهكذا تتخلى الحكومة عن أموال يمكن جمعها وإعادة توزيعها على دافعى الضرائب؛ أيضا لأن قيام العامة بوهب المال لهذه المؤسسات يحسب من ضرائبهم (يهب الأفراد أكثر من ٢٠ مليار دولار سنويا للمؤسسات الخيرية بالولايات المتحدة) تفقد وزارة المالية الكثير من عائداتها والتى كان من الممكن جمعها من فرض الضرائب على الدخول الأكبر.

يقدر "فليشمان" أن حوالى ٢٠ مليار دولار تفقد من الضرائب سنويا بسبب وضع المؤسسات الخيرية فى مكانة خاصة. على الرغم من ذلك، تتبرع المؤسسات بـ ٣٢ مليار دولار سنويا، وهو

ما يعنى حصول المجتمع على ربح صافى يقدر بـ ١٢ مليار دولار. لكن هل المال المنفق يقدم قيمة اجتماعية حقيقية؟ أصبح الكونجرس الأمريكى مؤخرا أكثر اهتماما بهذه المسألة، وعلى مدار السنوات القلائل الأخيرة كانت هناك محاولات لرفع الحد الأدنى للمبلغ الذى يفترض بالمؤسسة دفعه كل عام (حاليا يبلغ هذا ٥٪ من أصولها بشكل سنوى) وباستثناء الوثائق المالية الأساسية التى يجب تقديمها لمكتب خدمة العائدات الدخلية، فإن المؤسسات لا تواجه سوى القليل من المساءلة عن طريقة وكيفية إدارتها، ومن يعمل بها، وما حجم المرتبات التى يتقاضاها موظفوها.

حجة "فليشمان" فى هذه المسألة أنه لا يمكن لهذه الهيئات الاستقرار بشكل دائم فقط على أنها "تقدم الخير للآخرين". ويجب على هذه المؤسسات توخى المزيد من الدقة فى اختيار المناحى الأكثر فاعلية وإفادة لصرف أموالها، هذا إلى جانب متابعة المشاكل والاحتياجات الماسة للمجتمع، كما يجب عليها وضع أهداف وخارطة طريق لمستوى وشكل أدائها. ولقد توصل المجتمع لصفقة رابحة مع المؤسسات الخيرية: تحصل المؤسسات على إعفاء من الضرائب فى مقابل إثبات جدارتها للجمهور دافع الضرائب.

مستقبل الأعمال الخيرية

كل الثروة الفائضة التى يولدها المجتمع يجب أن تذهب إلى مكان ما. وكما يشير "فليشمان" فإن هناك الكثير من المؤسسات الخيرية الجديدة والثرية والتى تظهر كل يوم. وعلى مدار ٣٠ عاما تنتهى فى ٢٠٠٩ هناك تضاعف فى عدد هذه المؤسسات.

مع ذلك يبدو أن المؤسسات الخيرية التقليدية تفسح مجالا لـ"فاعلى الخير المغامرين" - وهم مليونيرات شباب حديثو الثراء مثل مؤسس موقع إى باى لصاحبه "بيير أوميديار" ومؤسسى موقع جوجل لمؤسسيها "لارى بيج" و"سيرجى برين" - والذين يرغبون فى توظيف بعض القدرات المبتكرة التى استخدموها من قبل لبناء أعمالهم من أجل حل المشاكل الاجتماعية. ويختار الكثير منهم مزيجا من الوسائط الهادفة وغير الهادفة للربح حتى يحققوا أهدافهم.

هناك اتجاه آخر وهو الشراكة الاستراتيجية. على سبيل المثال ستجد أن مؤسسات سلون وروكفلر وجيتس اشتركت معًا من أجل تمويل مبادرات إنتاج عقار لمرض الإيدز، كما أن مؤسستى روكفلر وجيتس شكلتا تحالفا لقيادة الثورة الخضراء بأفريقيا وهو ما سيجمع بين عقود من الخبرات الزراعية لمؤسسة روكفلر وبين أموال مؤسسة جيتس. ومثل هذا الاتحاد للقوى يمكن له أن يقدم موجة جديدة من الأعمال الخيرية للملايين من الأشخاص.

تعليق أخير

يعد هذا الكتاب - المبنى على عدد مكثف من اللقاءات ودراسات الحالة المفصلة - أفضل دليل معاصر على المادة المستعرضة به. وعلى الرغم من تركيز الكتاب على المؤسسات الخيرية الأمريكية ستجد ما به من معلومات ينطبق على الأغلبية العظمى من ثروات الأعمال الخيرية على مستوى العالم. ويشير "فليشمان" إلى تنامى حجم الأعمال الخيرية بالولايات المتحدة بشكل ضخم فى القرن الحادى والعشرين بحيث يقدر أن يصل لـ ٤١ تريليون دولار بدءًا من الآن وحتى عام ٢٠٥٠. وهذا يعنى أننا ندخل إلى الحقبة الذهبية للأعمال الخيرية، لكننا نأمل أيضا بوجود تركيز أكبر على وجود نتائج يمكن قياسها.

فى خضم كل هذا العطاء يصبح من السهل نسيان مصدر هذا المال والتعامل مع التقدم العلمى الضخم والبرامج الاجتماعية والمنشآت التى تمولها هذه المؤسسات الخيرية باعتبارها من المسلمات. وكما يقترح "فليشمان" فإنه من حق المشرع وآخرين غيره زيادة حجم المساءلة التى تتعرض لها هذه المؤسسات لكن بدون التمادى فى الأمر. فالكثير من النتائج الرائعة التى حققتها هذه المؤسسات كانت نابعة من قدرتها على التصرف بحرية مع الالتزام برؤية المتبرعين المؤسسين لها.

جويل تى فليشمان

يعمل "فليشمان" أستاذًا جامعيًّا لمادتين فى القانون والسياسة العامة بجامعة ديوك فى نورث كارولينا، وهو فى هذا المنصب منذ عام ١٩٧١، وهو يشغل أيضا منصب مدير مركز صاموئيل ورونى هيمن للأخلاقيات والسياسة العامة والمهن. ولقد حصل على درجة الماجستير فى القانون من جامعة ييل.

منذ عام ١٩٩٣ وحتى عام ٢٠٠١، كان "فليشمان" رئيس شركة أتلانتيك للخدمات الخيرية (والتى تسمى الآن أتلانتيك فلانتروبيز، مؤسسة "تشاك فينى" - يمكنك الرجوع إلى التعليق المكتوب عنها ص ١١٤)، وهو حاليا الوصى على مؤسسة جون آند مارى ماركل ورئيس مجلس أمناء مؤسسة أربان. وهو مدير مؤسسة بولو رالف لورين ومؤسسة بوسطن العلمية.



١٩٦٢
الرأسمالية والحرية

"لم يكن تكديس وجمع الممتلكات هو الانجاز العظيم للرأسمالية، بل كانت الفرص التى قدمتها للرجال والنساء ليعملوا على مد وتطوير وتحسين قدراتهم على الانجاز" .

"لم تأت التطورات الضخمة للبشرية أبدا من الحكومات المركزية ... نيوتن ولايبنيتز وأينشتاين وبوهر وشكسبير وميلتون وباسترناك وويتنى وماكورميك وإديسون وفورد وجين أدمز وفلورنس نايتنجيل وألبرت شفايتزر - كل أولئك الأشخاص لم يفتحوا لنا آفاقا جديدة فى المعرفة والإدراك الإنسانى أو الأدب أو الامكانات التكنولوجية أو المساعدة للتخفيف من بؤس الإنسانية كاستجابة منهم لتوجيهات الحكومة. لقد كانت إنجازاتهم نتاجا للعبقرية الفردية، أو نتاجا لآراء الأقلية المتمسك بها فى ظل مناخ اجتماعى يسمح بالتنوع والاختلاف" .

الخلاصة

الأسواق الحرة وليست الحكومات هى ما يضمن حماية حقوق الأفراد ومعايير الجودة، وهى ما تقدم الازدهار الاستثنائى لكل من يصبو إليه.

كتب عن نفس الموضوع:
آيان راند: الرأسمالية صـ ٢٩٨
آدم سميث: ثروة الأمم صـ ٣٣٠

الفصل ١٨

ميلتون فريدمان

هذا الكتاب واحد من الأعمال الرئيسية عن الاقتصاد والفلسفة السياسية للقرن العشرين والذى يعد مثار الكثير من الجدل. ويؤكد "فريدمان" أن العبارة الشهيرة التى قالها الرئيس الراحل "جون كينيدى" فى خطابه الافتتاحى كرئيس للولايات المتحدة - "لا تسألوا ما الذى يمكن لبلدكم فعله لكم، بل اسألوا ما الذى يمكنكم فعله له" - لم تكن لائقة بدور الفرد فى مجتمع حر.

كتب "فريدمان" أنه لا يفترض بالحكومة أن تصبح راعى الفرد، كما لا يفترض بالفرد أن يعتبر نفسه خادما للحكومة. وفى ظل الديموقراطية الحقيقية تصبح الدولة موجودة فقط من أجل تحقيق إرادة الشعب؛ فهى مجرد أداة لتحقيق هدف معين ولا أكثر من ذلك.

إن هذا الكتاب هو تكرار لما قاله رجل الاقتصاد الاسكتلندى "آدم سميث" (يمكنك الرجوع إلى التعليق الموجود عنه ص ٣٣٠) منذ أقل من قرنين مضيا: إذا ترك الشعب لاستخدام أدواته الخاصة به مع تحرره من السلطة المفرطة للحكومة فسيتمكن من الازدهار ومن خلق مجتمعات متحضرة. مع ذلك وفى القرن العشرين وفى مواجهة الكثير من التجارب الاجتماعية المختلفة وتنامى تدخل الحكومات فى شئون الأفراد فى دول الغرب يصبح تذكير "فريدمان" أمرا ملحا وضروريًا. وهو مع شرحه للارتباط الواضح بين الحرية الاقتصادية والحرية السياسية يوضح لنا أن الأسواق الحرة ليست رفاهية وإنما هى أول لبنة فى أساس الحرية الشخصية والسياسية.

كيف توفر الأسواق الحرة الحماية؟

على المستوى التاريخى ... ظهرت الحرية السياسية مع ظهور الأسواق الحرة والمؤسسات الرأسمالية. وطبقا لـ"فريدمان" فإن السبب وراء هذا هو وجود اقتصاد صحى خاص يتفقد بشكل طبيعى مدى قوة الدولة.

على سبيل المثال، على الرغم من تعرضهم للاضطهاد فى القرون الوسطى تمكن المهاجرون الأوربيون من الازدهار والنجاح كتجار. أما الأنجلو ساكسون فلم يكن بمقدورهم سوى الرحيل إلى أمريكا لأنهم جمعوا ثروات فى الأسواق الحرة بشكل نسبى فى بريطانيا، على الرغم من إثقالهم بقيود أخرى.

وحيثما ينتشر الاحتكار وقيود التجارة تظهر المعاملة الخاصة التى تتلقاها مجموعة اجتماعية أو عرقية أو دينية واحدة فحسب: وتبقى القدرة على "إبقاء الناس فى أماكنهم المحددة لهم". أما فى السوق الحر بالفعل تجد أن الكفاءة الاقتصادية واضحة وبعيدة عن أية سمة لا صلة لها بالأمر

مثل لون البشرة أو العقيدة. ويعلق "فريدمان" قائلا: "مشترى آلخبز لا يعلم ما إذا كان خبزًا من قمح زرعه رجل أبيض أو أسود" علاوة على ذلك فإن رجل الأعمال الذى يفضل التعامل مع مجموعة واحدة دون غيرها سيتعرض لخسارة فى السوق مقارنة بآخر لا يفعل هذا، ورجل الأعمال الأعمى عن الاختلافات الشخصية بين الموردين سيتاح أمامه الكثير من الخيارات وهو ما سيؤدى إلى خفض التكلفة.

خلال فترة القائمة السوداء لممثلى وكتاب هوليوود التى نتجت عن حملة السيناتور "ماكارثى" لمكافحة الشيوعية، استمر الكثير من هؤلاء الكتاب فى العمل لكن بأسماء أخرى مستعارة. وإذا لم تكن هوليوود سوقا موضوعيًّا يحتاج إلى خدماتهم - بغض النظر عن ميولهم الشخصية - لما تمكن هؤلاء الأشخاص من كسب عيشهم. ويشير "فريدمان" إلى أنه من المستحيل حدوث مثل هذا الموقف فى المجتمع الشيوعى بما أن الحكومة هى من يسيطر على كل الوظائف. فى مثال آخر تجد أن "ونستون تشرشل" تم منعه من التحدث بأى شىء ضد "هتلر" فى إذاعة الـ بى بى سى فى السنوات التى تلت اضطلاع المستشار الألمانى بالسلطة لأنه تم اعتبار هذا الأمر مثارًا لكثير من الجدل. هذا بالطبع لم يكن ليحدث لو لم تحتكر الحكومة حق امتلاك الـ بى بى سى. ورسالة "فريدمان" هى: دائما ما تسعى الحكومة لحماية المواطنين من كل الأشياء فتفشل فى رؤية "اليد الخفية" التى تعمل فى الأسواق المفتوحة والحرة - وتدير البضائع والعمالة والمعلومات - والتى تتمكن بطريقة ما من توفير المزيد من الحماية للحرية الشخصية.

إن فكرة تمكن الأسواق الحرة من القيام بهذا مناقضة بالكامل لكل ما كان المفكرون يقولونه على مدار الجزء الأكبر من القرن العشرين. فلقد تم التعامل مع الفرد باعتباره ضعيفا وهشا فى مواجهة قوة ونفوذ المؤسسات وهو ما يعنى احتياجه لحماية الحكومة. ولقد انبثقت هذه الرؤية من الرعب الناتج عن الكساد الكبير، والذى تم اعتباره فشلًا ذريعًا للأسواق. من جهة أخرى وطبقا لآراء "فريدمان" فى كتابه فإن الكساد كان فشلا ذريعا للحكومة وليس للأسواق.

التدخل فى الأسواق

لقد تم التذرع بكل من العمالة التامة والنمو الاقتصادى لتبرير زيادة سيطرة الحكومة على الاقتصاد. ويجمع الناس على أن الكساد الكبير هو دليل قوى على تزعزع متأصل للأسواق التى تم تركها للتعامل بأساليبها الخاصة.

من جهة أخرى يقول "فريدمان" إن الكساد حدث بسبب سوء إدارة الحكومة لمجريات الأمور. ولقد حول نظام الاحتياطى الفيدرالى للحكومة الأمريكية - من خلال الاستغلال الأخرق لمحركات النظام المالى (خاصة عندما لم يزد من الإمداد المالى فى أعقاب انهيار البنوك) - ما كان يمكن أن يصبح مجرد انكماش اقتصادى لن يستمر لأكثر من عام أو اثنين إلى كارثة هائلة. لقد تسببت "أخطاء بضعة أشخاص" فى بؤس فظيع لملايين الأشخاص، وهو ما كان يمكن تجنبه لو تم ترك الأسواق لشأنها بالفعل. وعلى الرغم من أن "فريدمان" متقبل لدور الحكومة فى خلق

نظام مالى مستقر تجده يرى هذا الأمر باعتباره مسئولية خطيرة يجب الحد منها إلى أقصى درجة ممكنة.

فى الفصل الذى يتحدث عن السياسة المالية يشير "فريدمان" إلى أن الحكومة ذات السياسة الكينيزية (المتبعة للاقتصاد المختلط) والتى تنفق الأموال من أجل تحريك أو دفع الأسواق الراكدة هى ببساطة "أسطورة اقتصادية خرافية" ولم تثبتها الدراسات التجريبية. ففى مقابل كل ١٠٠ دولار يتم إنفاقها هناك تأثير يساوى ١٠٠ دولار، لكن النتيجة الحقيقية ستكون زيادة الإنفاق الحكومى، وعلى الرغم من النية الحسنة وراء هذا الإنفاق ستجد أن أغلبه يتم تخصيصه بشكل غير فعال.

التقدم عن طريق الشعوب وليس من خلال الحكومات

لا يوجد أبدا أى نقص فى "الأسباب الجيدة" وراء اشتراك الحكومة فى علاج أمراض السوق أو المجتمع. وفى بعض الأحيان تصاحب النوايا الحسنة إنجازات مثيرة للإعجاب. فعلى سبيل المثال، يشيد "فريدمان" بتأسيس النظام القومى الأمريكى للطريق الحر، وبناء السدود الرئيسية، ونظام المدارس الحكومية، وبعض معايير الصحة العامة.

لكن على الرغم من هذا، فإن أغلب التطورات التى حدثت على مستوى معيشة الشعب الأمريكى كانت نتيجة لبراعته وليست لها أية علاقة بالحكومة. لقد تحقق الازدهار على الرغم من كل القوانين و"المشاريع" وليس بسببها. بصفة عامة تجبر التشريعات المفرطة "الشعب على التصرف ضد مصالحهم المباشرة من أجل تعزيز المصالح العامة المزعومة".

ويقدم "فريدمان" لائحته الشهيرة بالمناطق التى تتدخل فيها الحكومة بشكل لا يعتقد أنه مبرر. وهذا يشمل تعريفات ورسوم الاستيراد، وإعانات المزارعين، والتحكم فى الإيجارات، والحد الأدنى للأجور، وتشريعات المجالات المختلفة بما فيها البنوك والمواصلات والإذاعة والتليفزيون، وبرامج الضمان الاجتماعى لجعل الناس يدخرون مبالغ مالية محددة من أجل التقاعد، والإسكان العام، تراخيص العمل، والتجنيد الإلزامى فى وقت السلام.

بينما تبدو كل هذه السياسات جيدة على المستوى النظرى ستجد أنها فى الواقع لها أثر معاكس وضعت له فى الأساس. على سبيل المثال، تم سن قانون الحد الأدنى للأجور من أجل التخفيف من فقر الأمريكيين ذوى الأصول الأفريقية؛ لكن ما نتج حقا عن هذا القانون هو ارتفاع مستوى البطالة بين المراهقين السود. وقانون الإسكان العام/الحكومى كان مقصودا به تخفيف حدة الفقر أيضا، لكن بدلا من هذا جعلت هذه المساكن الفقر متمركزا فى مجموعة من الجحور. وكان المقصود بقوانين الأمان الاجتماعى توفير شبكة أمان لأولئك غير القادرين على العمل. لكنها بدلا من ذلك خلقت طبقة من التابعين والعالة على المجتمع والذين كان من الممكن لهم المشاركة فى النمو الاقتصادى. والنتيجة المُدينة التى توصل "فريدمان" إليها هى: "السلطة الكثيفة لا تفقد ضررها لمجرد تمتع القائمين عليها بنوايا حسنة".

وطبقا لـ"فريدمان"، فإن هناك طريقتين فقط يمكن للمجتمع من خلالهما تنظيم النشاط الاقتصادى:

- من خلال المركزية والإجبار؛
- من خلال تجهيز وإعداد السوق للتجارة فى البضائع والخدمات.

عادة ما يبدأ الاتجاه إلى المركزية بالنوايا الحسنة، لكن بعد وقت قصير تصبح السلطة هى الأهم، و"الغاية تبرر الوسيلة". وعندها يتم اعتبار الإجبار والعنف ثمنًا بخسًا فى سبيل تحقيق الحلم المتألق بالمساواة.

من جهة أخرى، فإن وسائل الدولة الحرة لتحقيق أى شىء هى المناقشات الحرة والتعاون الاختيارى. قد تكون هذه طريقة أبطأ لتحقيق الغاية، لكنها أضمن وأقل خطورة. يتضح جمال الأسواق فى الطريقة التى تسمح بها بالإجماع بدون تشابه أو تكرار، وتظهر اتجاهات جديدة لكن بدون "إجبار" أى شخص على القيام بأى شىء.

الحرية أولًا ثم المساواة ثانيًا

يرى "فريدمان" أن مشكلة عدم المساواة عادة ما تكون أقل فى الدول الرأسمالية. والكثير من الناس قد يختلفون مع هذا الرأى مع الإشارة إلى الهوة الشاسعة بين مدير تنفيذى فى مؤسسة ما - على سبيل المثال - يتقاضى ١٠٠٠٠ دولار فى اليوم، بينما العامل فى متجر ما يتقاضى ٢٠٠٠٠ دولار فى العام! مع ذلك يشير "فريدمان" إلى أن أصحاب الأجور المنخفضة فى الاقتصاد الرأسمالى هم أفضل حالا من المنتمين للطبقات العليا منذ قرن مضى. فهم لم يعودوا فى حاجة إلى الاضطلاع بأعمال شاقة ومرهقة، كما أن الرعاية الطبية تحسنت، وأصبح الجميع يحظى على الأقل بالتعليم الأساسى، وهم يتمتعون بالتجهيزات الحديثة الموجودة بالمساكن من الصرف الصحى والتدفئة، وهم يمتلكون سيارات وتليفزيونًا وراديو وهواتف ووسائل ترفيه وكل ما كان يعد فى الماضى أمرا مقصورا على الأثرياء والطبقة الحاكمة فحسب. وحتى لو بدا أن بعض الأفراد غير قادرين على التعامل بالشكل الصحيح مع الرأسمالية ستجدهم مازالوا مستفيدين منها على مستويات عدة. وعلى النقيض ستجد أن المنافع والفوائد فى النظام الاجتماعى الطبقى والشيوعى عادة ما يحظى بها الصفوة والحكام فحسب.

كتب "فريدمان" عن جوهر الفلسفة الليبرالية قائلا إن الناس فيها يتمتعون بحقوق وفرص متساوية. لكن هذا لا يعنى وجوب تساوى الثروات. وإذا كان الجميع يزدادون ثراء فى ظل النظام الرأسمالى فإن هذه نتيجة ثانوية مرحب بها، لكنها مع ذلك ليست الهدف وراء هذا النظام. فالهدف وراء النظام الرأسمالى الحر هو تحقيق حرية الأفراد. أما ما يفعلونه بهذه الحرية فهو أمر راجع لهم.

تعليق أخير

فى مقدمة النسخة التى صدرت عام ١٩٨٢ ، أشار "فريدمان" إلى أنه على الرغم من وجود الكثير من أمارات التغيير إلا أن أمريكا وغيرها من دول الغرب ما زال أمامهم طريق طويل للحد من نفوذ وتدخل الحكومات. وكان "رونالد ريجان" و"مارجريت تاتشر" من بين معجبيه الذين حاولوا بالفعل التقليل من حجم الحكومة، لكن أيًا منهما لم يتمكن حقا من تقليص حجم الإنفاق الحكومى. اليوم تجد أن حماية الزراعة ما زالت قوية، والتجارة الحرة ما زالت هدفا أكثر منها واقعا، وفى أغلب الدول نسبة الإنفاق والمشاركة فى الإنتاج القومى الكلى ما زالت كما هى إن لم تزد. على الرغم من الأدلة التى لا تنتهى عن ما هو عكس الواقع يبدو لنا أن الحكومات ما زالت تؤمن بأنها هى من يعرف ما فيه مصلحة شعوبها.

وصفت مجلة الإكونوميست "فريدمان" بأنه "أكثر رجال الاقتصاد تأثيرا فى النصف الثانى من القرن العشرين ... إن لم يكن على مستوى القرن بأكمله". ولم يقتصر تأثيره على كلامه فحسب، وإنما امتد ليشمل قدرته على توصيل أفكاره للأشخاص خارج مجال الاقتصاد. وحتى نشر هذا العمل لم يكن "فريدمان" معروفا على مدى واسع خارج النطاق الأكاديمى، فجاء الكتاب (والذى بيعت منه أكثر من نصف مليون نسخة) ليرفع من مستوى شهرته بين العامة إلى جانب مقالاته الثلاثمائة فى مجلة نيوزويك وحلقاته التليفزيونية الشهيرة *Free to Choose*.

قد يتسبب هذا الكتاب فى تغيير أخلاقياتك الاقتصادية بشكل كامل. وأنت ربما كنت تعتقد أن الحكومة التى تتدخل بشكل أكبر لـ"تساعد" الشعب هى الحكومة الأفضل أخلاقيا، لكن "فريدمان" يوضح لك فى هذا الكتاب كيف تضمن أنظمة الاقتصاد الحر والحرية السياسية كرامة الفرد بعدد لا يحصى من الطرق غير المتوقعة.

يفترض بالدول التى سارت وراء أفكار "آدم سميث" و"فريدمان" أن تصبح - على المستوى النظرى - مليئة بوحوش من المستهلكين الأنانيين. لكن كما أشار "فريدمان" من قبل فإن الناس لا يرغبون فى الحرية فقط ليصبحوا أثرياء وإنما أيضا ليتمكنوا من العيش طبقا لمجموعة من القيم الراسخة. إن الازدهار لا يدور فقط حول جمع المال، فهو معنى أيضا بمسألة الحرية حتى تتمكن من العيش بالطريقة التى تحبها.

ميلتون فريدمان

ولد "فريدمان" فى بروكلين بنيويورك عام ١٩١٢ ، وكان الطفل الأصغر لعائلة من المهاجرين القادمين من أوكرانيا. ولقد انتقلوا إلى نيوجيرسى وهو لا يزال رضيعا ليديروا متجرا للمنتجات الجافة. تخرج "فريدمان" فى المدرسة الثانوية قبل إتمام السادسة عشرة من عمره وفاز بمنحة دراسية بجامعة راتجرز حيثما درس الرياضيات والاقتصاد، ثم حصل على منحة أخرى ليحصل على درجة الماجستير من جامعة شيكاجو عام ١٩٣٣ . فى شيكاجو قابل زوجته المستقبلية ومساعدته

"روز دايركتور" ، ولقد تتلمذ هناك على يدى رجلى الاقتصاد البارزين "جاكوب فينر" و"فرانك نايت" .

مع عدم قدرته على إيجاد وظيفة خلال فترة الكساد، عمل "فريدمان" كمستشار اقتصادى لإدارة "روزفلت" . وفى هذا الوقت كان يؤمن بنظرية الاقتصاد الكينيزى، لكنه فى وقت لاحق توصل إلى أن عمل الحكومة على تعديل الأجور والأسعار لم يسفر سوى عن إعاقة أمريكا ومنعها من التعافى. وخلال الحرب العالمية الثانية عمل فى قطاع أبحاث الحرب بجامعة كولومبيا ليحصل على درجة الدكتوراه عام ١٩٤٦ . فى نفس العام قبل "فريدمان" عرضا للتدريس فى جامعة شيكاجو والتى أصبح فيها على مدار الثلاثين عاما التالية مركز كلية شيكاجو لتحرير الاقتصاد.

فى عام ١٩٦٤ ، عمل "فريدمان" مستشارا لحملة "بارى جولدووتر" الرئاسية؛ وفيما بعد عمل مستشارًا للرئيس "نيكسون" . وكانت أفكاره مؤثرة للغاية فيما يتعلق بتقبل عملية تأرجح أسعار الصرف وتعويم الدولار. ربح "فريدمان" جائزة نوبل للاقتصاد عام ١٩٧٦ ، والميدالية الرئاسية للحرية من "رونالد ريجان" عام ١٩٨٨ . وتوفى عام ٢٠٠٦ .

هناك أعمال أخرى لـ"فريدمان"، ومن أروعها A Monetary History of the United States, 1867 - 1960 والذى ألفه عام ١٩٦٣ مع "آنا شفارتز،" و (Free to Choose: A Personal Statement بالاشتراك مع "روز فريدمان" عام ١٩٨٠ .

٢٠٠٥

العالم مسطح

"لقد أصبح ممكنا الآن للمزيد من الأشخاص التعاون والتنافس فى نفس الوقت مع آخرين فى أنواع مختلفة من الأعمال ومن بقاع شتى من العالم مع وجود مساواة بين الجميع، وهذا شىء لم يسبق له الحدوث فى التاريخ ـ وكل هذا بفضل استخدام الكمبيوتر والبريد الإلكترونى وشبكات الألياف البصرية والاجتماعات عبر الهاتف والبرامج الديناميكية الجديدة".

"تتوافر الثروة وتتحقق القوة والسلطة للدول والشركات والأفراد والجامعات والمجموعات التى لديها ثلاثة أشياء أساسية موظفة بشكل صحيح: البنية التحتية للتواصل مع منصة العالم المسطح، والتعليم لتوفير المزيد من الأشخاص للعمل على الابتكار، وأخيرا القيادة التى تستغل أفضل ما فى هذه المنصة للتخفيف من حدة آثارها الجانبية السيئة".

الخلاصة

التطور التكنولوجى يعنى خلق "مجال عمل متكافئ الفرص" حيث يمكن فيه للأشخاص والدول المهمشة فيما سبق لعب دور تنافسى فى اقتصاد العالم حاليًا.

كتب عن نفس الموضوع:

ميلتون فريدمان: الرأسمالية والحرية صـ ١٣٨

بول زين بيلزر: الله يريدك ثريًا صـ ٢٧٠

آدم سميث: ثروة الأمم صـ ٣٣٠


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ١٩

توماس فريدمان

فى عام ٢٠٠٤ قام "فريدمان" وهو - صحفى فائز بجائزة الشئوون الخارجية ومؤلف كتاب عن العولمة بعنوان *The Lexus and the Olive Tree* - بالسفر إلى بنجالور بالهند لزيارة وادى السيليكون هناك ليعرف لما أصبح الهنود قادرين على الاضطلاع بتكنولوجيا المعلومات وخدمات أخرى غيرها لم تكن متاحة سوى ضمن حدود الولايات المتحدة ودول أخرى ثرية.

لقد اكتشف أن الهند أصبحت لاعبا رئيسيا ليس فى مجال تقديم المساعدات الخارجية فى تكنولوجيا المعلومات فحسب وإنما أيضا فى مجالات أخرى مثل المحاسبة وعلوم الإشعاع. ووجد قصة أخرى مشابهة فى شرق آسيا. فعلى الرغم من العلاقات التاريخية المضطربة بين اليابان والصين تجد أن الأخيرة تستعين بمصادر خارجية من الأولى فى مجال خدمات إدخال البيانات وتطوير البرمجيات، ويتم هذا بشكل خاص فى داليان - وادى السيليكون الصينى. وفوجئ "فريدمان" أيضا عندما علم أن شركة جيت بلو للخطوط الجوية بالولايات المتحدة تستعين بربات المنزل لتقديم خدمات حجز الرحلات من منازلهن بسولت ليك سيتى - يوتاه.

هذه الأمثلة وغيرها كثير هى ما أقنعه بأن التطور الحديث فى تكنولوجيا المعلومات ارتقى بمستوى ساحة اللعب العالمية، وهو ما خلق اقتصادا عالميا جديدا و"مسطحا" يسمح للأفراد والمؤسسات الصغيرة بالدخول إلى اللعبة والتنافس - والتعاون - مع أحدهم الآخر بشكل غير مسبوق. إن العولمة لم تقتصر على جعل السلع والخدمات أرخص سعرا لسكان العالم الثرى فحسب بل امتدت لتشمل إثراء الموردين أيًا كان مكانهم من العالم.

نشر هذا الكتاب لأول مرة عام ٢٠٠٥ وحقق أفضل المبيعات على مستوى العالم بأسره. وبسبب التطوير التكنولوجى المستمر والتغيرات الطارئة على الأسواق والحاجة إلى استكشاف النتائج المترتبة عنها صدرت طبعة ثانية للكتاب عام ٢٠٠٦ وتبعتها طبعة ثالثة بها فصول جديدة عام ٢٠٠٧. وعلى مدار ٦٠٠ صفحة تجد الكتاب مليئا بالمئات من الأفكار والأمثلة والحكايات التى لا يتسع المجال لتلخيصها هنا، مع ذلك ستجد فيما يلى بعض الأفكار الرئيسية التى ستشى لك بمحتوى الكتاب.

كيف أصبح العالم مسطحا؟

من أجل إعداد المشهد رجع "فريدمان" إلى جذور العولمة ليثبت أن هذا "التسطح" يحدث منذ زمن بعيد. وقام بتقسيم هذه العملية إلى ثلاث حقبات. امتدت الحقبة الأولى للعولمة منذ عام ١٤٩٢ وحتى عام ١٨٠٠ وكانت تدور حول استكشاف الدول للفرص العالمية، وبدأت الحقبة باكتشاف

"كولومبوس" لأمريكا. والحقبة الثانية كانت ما بين عامى ١٨٠٠ و٢٠٠٠، واشتملت الحقبة على تحول طارئ على الشركات جعلها تلعب أدوارا رئيسية فى الاقتصاد العالمى. وأحدث حقبة هى الحقبة الثالثة التى بدأت عام ٢٠٠٠ والتى مكنت الأفراد من التنافس والتعاون على مستوى عالمى وشمل الأمر الكثير من غير المنتمين للغرب.

هناك عدد قليل من العوامل الرئيسية أو مسببات "التسطح" والتى مكنت الحقبة الثالثة من التطور. فعلى الصعيد السياسى، تجد أن الحدث الرئيسى هو سقوط سور برلين عام ١٩٨٩ والذى "قلب موازين القوى فى العالم لصالح أولئك المؤيدين للحكم ذى التوجه الديموقراطى وإجماع الآراء والأسواق الحرة، وخسر أولئك المؤيدون للحكم الاستبدادى والاقتصاد الشمولى". هذا التطور ساعد على وضع تصور للعالم للتعامل معه على أساس "سوق واحد، بيئة واحدة، مجتمع واحد".

أما على الصعيد التكنولوجى فكانت لزيادة شعبية أجهزة الكمبيوتر الشخصية دور محورى فى هذا الأمر. وبدءًا من منتصف التسعينيات تزايدت قوة وأهمية هذه الأجهزة بسبب إمكانية التواصل على مستوى عالمى بفضل شبكة الإنترنت وشبكة الاتصالات العالمية وخدمة نيتسكيب للتصفح. بالإضافة إلى هذا، فإن حجم الاستثمارات الهائلة التى وظفتها شركات الاتصالات فى خطوط الألياف البصرية عنت أن تكاليف الاتصالات أصبحت زهيدة للغاية ليصبح فى إمكانك التواصل وإرسال ملفات ضخمة من وإلى أى مكان فى العالم. ولقد استغلت الهند موقف زهد تكاليف البنية التحتية لهذه التكنولوجيا على أتم وجه ممكن لتقدم منظومتها العبقرية للحلول المتمثلة فى المصادر الخارجية.

ارتفعت قوة هذه الاتصالات بشكل أكبر وأكبر مع تيار العمل باستخدام البرمجيات فأصبح ممكنا تقسيم المشروعات إلى أجزاء يمكن العمل عليها فى أجزاء مختلفة ومتفرقة من العالم ليعاد فى النهاية دمجها بمنتهى السلاسة. بالإضافة إلى هذا، فإن محركات البحث على شاكلة Yahoo و Goggle وفرت للجميع مدخلا إلى عالم المعلومات الفورية فقط بضغطة زر. وكان من المتوقع أن يسمح هذا للشركات الإعلامية الحالية بـ"ضخ" ما تقدمه وموادها الإعلامية للمزيد من الملايين. لكن الواقع كان عكس ذلك، فلقد أصبح التأثير الأقوى للأفراد الذين يحملون المواد الخاصة بهم على الإنترنت من خلال سبل متعددة مثل المدونات وموقع موسوعة ويكيبديا العالمية وغيرها من وسائل البث. ولقد تم دعم هذه التطورات بشكل أكبر بما أسماه "فريدمان" بـ"المنشطات،" وهى تكنولوجيات إضافية على شاكلة الاتصالات اللاسلكية للإنترنت والتى سمحت للناس بالعمل والانتفاع بالمعلومات خارج بيئة العمل العادية.

أدى تجمع كل هذه التغيرات فى عام ٢٠٠٠ إلى خلق أشكال للتجارة جديدة بالكامل. فأصبحت الهند محورا رئيسيا لخدمات الموارد الخارجية، وأصبحت الصين رائدة للصناعة الخارجية فى السوق العالمى، وحققت شركات مثل (وول مارت) و (ديل) الريادة بتفوق فى مجال شبكات التوريد من خلال شبكات عالمية معقدة من المصنعين والموزعين. إن هذا التجمع للتغيرات - طبقا لما كتبه

"فريدمان" - يمكن النظر إليه باعتباره على أقل تقدير "أهم قوة مشكلة للسياسات الدولية والاقتصاد العالمى فى مطلع القرن الحادى والعشرين".

أما بقية هذا الكتاب فهو يستكشف تبعات هذه التغيرات.

عالم جديد للعمل

نقلت عملية التسطيح بعض الوظائف من دول إلى دول أخرى كما قضت بشكل كامل على وظائف أخرى. على الرغم من هذا هناك شرائح جديدة للوظائف ستظهر ليتم استغلال المنصة الدولية المسطحة الجديدة. وستشمل هذه الوظائف "المتعاونين" الذين سينسقون العمل والمجهودات بين الشركات؛ و"الدامجين" الذين سيدمجون مجالات المعرفة المختلفة معًا بأساليب مبتكرة؛ و"الشارحين" وهم القادرون على شرح المواد والمسائل المعقدة لأى فئة من المستمعين؛ و"أصحاب البصمة الآدمية" الذين سيضيفون قيمة على الخدمات والمنتجات بوضع اللمسة البشرية عليها؛ و"رجال البيئة" الذين يتمتعون بالمعرفة والمهارات اللازمة لحل مشاكل البيئة.

هذه الأنواع الجديدة من الوظائف قائمة على معرفة موجودة بالفعل لكنها تتطلب طرقا مختلفة لتوظيفها. وفى هذا يقول "فريدمان":

ليس من الجيد أبدا أن تقدم أداء متوسطا فى وظيفتك، مع ذلك وفى عالم الحوائط يمكن للأداء المتوسط أن يقدم لك راتبا جيدا ... أما فى العالم المسطح أنت لن ينفعك حقا الأداء المتوسط أو الافتقار إلى الشعور بالشغف تجاه ما تعمله.

باختصار، سيؤدى العالم المسطح إلى اختفاء العديد من أساليب العمل التقليدية، وهكذا لن يتمكن من تحقيق النجاح والازدهار إلا أولئك الذين يحبون ما يعملون حقا والقادرون على تقديم قيم متفردة له.

تعليم حقيقى

يرى "فريدمان" أنه مع تغير الوظائف وانتقالها وزيادة حدة المنافسة سيصبح التعليم هو الوسيلة المتاحة لتقديم قيم جديدة. لذا يجب أن يصبح متمركزا حول وظائف المجتمع، وأن يمزج بين التعليم التقليدى وحرفية تقديم المنتجات، كما يجب أن يتدفق بسلاسة عبر الحدود التقليدية للعمل والمدرسة والمنزل. وأنت إذا لم تتعلم باستمرار يمكنك التأكد من أن شخصا آخر يقوم بنفس وظيفتك يتعلم بدلا منك.

يجب أيضا أن يتمحور التعليم حول الشغف والفضول الحقيقيين حتى تنمو عادة تعليم الذات الضرورية بداخل الإنسان. ويشير "فريدمان" بذكاء إلى الحاجة الدائمة إلى تمتع الأفراد بجوهر التعليم التقنى المتخصص، لكن التنمية الكاملة للقدرات تتطلب أيضا تعليما شاملا

ودراسة للفنون الحرة إلى جانب التشجيع على استغلال الجزء المبدع فى العقل. هذا سيسمح للناس بالتوصيل بين النقاط فى فروع المعرفة المختلفة وهو ما سيؤدى إلى درجة أعلى وأفضل من الإبداع والابتكار.

دور الحكومة

يرى "فريدمان" أن دور الحكومة فى العالم المسطح سيتجلى فى العمل على ضمان حرية الأسواق مع التخلص من أشكال الحماية الحالية التى - بسبب الضرر الاقتصادى التى أحدثته على المدى الطويل - تعزل الناس عن عالم الواقع. بمعنى آخر، ستحتاج الحكومات إلى التركيز على تعزيز السياق المادى والاجتماعى حتى تمكن الناس من الإفادة من العالم المسطح الجديدة إلى أقصى حد ممكن مع احتواء سلبياته. وستحتاج الحكومات إلى الاستثمار بقوة فى كل من البنية التحتية التقليدية (مثل الطرق والصرف الصحى) والبنية التحتية التكنولوجية (مثل توفير إمكانية الولوج السريع للإنترنت للجميع). وعلى المستوى الاجتماعى يجب على الحكومات الحفاظ على دور القانون حتى تحدث التفاعلات والتعاملات البشرية فى جو من الثقة والأمان. فى نفس الوقت يجب التخلص من الخط الأحمر للممنوعات التى تعوق سبيل الابتكار. ومن أجل مساعدة الناس على مواكبة المنافسة بشكل مستمر مع التأقلم مع النقلة فى سوق العمل والوظائف سيتطلب الأمر وضع معايير مهمة مثل تقديم مميزات للوظائف المتنقلة غير الثابتة ودعم التعليم الدائم مدى الحياة.

تم تقديم أيرلندا فى الكتاب باعتبارها تقدم مثالا على المشاركة الحكومية الناجحة. على مدار جيل واحد فحسب تمكنت الحكومة من القيام بإصلاحات عديدة مثل توفير التعليم الجامعى المجانى، ووضع نظام قومى للتأمين الصحى، وجذب الاستثمارات الأجنبية، ولقد أدى كل هذا إلى ترتيب أيرلندا باعتبارها ثانى أغنى دولة (من حيث نصيب الفرد من الثروة) فى أوروبا لتأتى قبل ألمانيا وفرنسا وبريطانيا. كما توجد بها تسع من أفضل عشر شركات دوائية وسبع من أفضل عشر شركات للبرمجيات لها فرع للإدارة فى أيرلندا، وشركة ديل هى أكبر شركة مصدرة لها. وفى أحد الأوقات كان أكثر ما تصدره الدولة للخارج هو شعبها، الآن ومع الاستثمارات الضخمة فى الدولة أصبح شعبها هو أكبر أصولها.

أمور ثقافية

غالبا ما ينظر للرابط بين الثقافة والنجاح الاقتصادى باعتباره مسألة معقدة وحساسة، لكن "فريدمان" لم يخش الخوض فى هذه المسألة لأنه يعتبر الأمور "غير المرئية" مثل التفتح للابتكار والقدرة على التأقلم والتوفير والتماسك والصبر والعمل الجاد هى عامل حاسم فى نجاح الأمم. علاوة على ذلك فإن هدم التكنولوجيا للجدران الموجودة بين الدول سيجعل فوائد ومثالب هذه الاختلافات الثقافية والحضارية تتضح بقوة.

يقدم "فريدمان" وجهتى نظر عن تأثير عملية التسطيح على الثقافة نفسها خاصة فى ضوء عدم وجود أية سوابق لمثل هذا النوع من الاحتكاك والاختلاط الثقافى العالمى المكثف. فمن جانب، يمكن لعملية التسطيح التعزيز من التنوع الثقافى بالسماح - مثلا - للأفراد بتحميل ثقافاتهم المحلية على الإنترنت ليطلع عليها العالم كله. من جهة أخرى، وبالنظر إلى الهيمنة الثقافية للولايات المتحدة على التكنولوجيا والإعلام، يمكن لعملية التسطيح تلك أن تؤدى إلى درجة معينة من درجات التماثل والتجانس الثقافى. فى الحالتين، لم يعد الأمر فارقا لأن العملية بدأت بالفعل وما حدث قد حدث. المسألة الرئيسية هنا هى الكيفية التى سيتأقلم بها الأفراد والأعمال والحكومات مع الوضع الجديد حتى يتمكنوا من النجاح والازدهار طبقا لأهدافهم الخاصة بهم.

الشيق فى الأمر أنه على الرغم من تركيز "فريدمان" على التكنولوجيا تجده يشدد على أهمية الصفات الشخصية لتحقيق النجاح فى ظل الخارطة الجديدة للعالم. وهو يشير إلى أن أهم منافسة فى العالم المسطح هى "منافستك الآن مع نفسك - وعليك التأكد من أنك تناضل باستمرار لتخرج أفضل ما بمخيلتك وتوقعاتك، ثم تصرف طبقا لها". المخيلة والرؤية والعمل الجاد والمثابرة - كلها أمور تبدو من ثوابت تحقيق النجاح الشخصى والاقتصادى، وفى عالم حيث تساوى التكنولوجيا - أو هى ما يشكل الفارق - بين الأفراد تصبح هذه الثوابت أكثر قيمة وأهمية.

تعليق أخير

يقدم هذا الكتاب قراءة ممتعة للقارئ، وهو عادة ما سيشعرك كما لو كنت تقرأ سلسلة من المقالات المتصلة. و"فريدمان" كاتب بارع وخصب التفكير فيما يتعلق باختيار كلماته، وسيستغرق الأمر وقتا طويلا لتبحر داخل الكتاب بأكمله.

لقد جذب موضوع الكتاب الجرىء بالإضافة إلى شهرة "فريدمان" الكثير من النقد. ومنه:

- كما هو واضح، فإن أطروحة الكتاب معتمدة على المعلومات والآراء المستقاة من "التحدث مع أصدقاء فى مناصب عليا" (يبدو أن "فريدمان" قادر على إجراء لقاءات مع أى شخص على هذا الكوكب)، وقد يكون هذا مقبولا فى مجال الصحافة لكنه لا يشكل أسسا كافية لإنتاج عمل عن الاقتصاد السياسى.
- إن الكتاب متخم بنظام القيم المعتمد على الإيمان بالأسواق الحرة والهيمنة الأمريكية الثقافية والاقتصادية.
- تم الاستخفاف بنفوذ المؤسسات متعددة الجنسيات والعواقب السلبية المترتبة على انصباب تركيزها على الأرباح فحسب.
- تبدو الأمور باهتة عندما يتعلق الأمر بالمشاركة الحقيقية لمناطق مثل إفريقيا والريف فى الهند

والصين فى العالم المسطح. (وكما يشير "فريدمان" نفسه فإن قطاع التكنولوجيا المتقدمة فى الهند يعتمد على ٢,٠٪ فحسب من سكانها - فمقاطعة بنجالور لا تعبر عن الهند بأسرها).

قد تبدو النقاط السابقة سليمة لكنها مع ذلك لم تسلم بأن المنظور العام للكتاب ليس صحيحا. فالواقع هنا هو عيشنا فى عالم متزايد التواصل، وقد يبدو أن بعض المناطق تخلفت عن الركب لكن هذا لن يلغى أو يوقف الاتجاه الحالى على المدى البعيد. وقد يكون التاريخ هو أفضل مرشد لنا هنا، فمثلا عندما حدثت الثورة الصناعية فى بريطانيا كانت متمركزة فى المدن الرئيسية، أما إذا قمت بزيارة الريف قد لا تلاحظ حدوث أى تغيير واضح فيه. لكن الثورة كانت موجودة على أية حال، وعلى مدار جيل أو اثنين تغير حال المجتمع والاقتصاد لتصبح بريطانيا أغنى دولة فى العالم.
هذا الكتاب لا يقول إن عملية تسطيح العالم ستجعل كل الناس فى كل الدول أثرياء. بل هو يقول إنه مع ظهور التكنولوجيا المتطورة ظهرت فرص جديدة لم تكن موجودة منذ عشرة أعوام مضت لتسمح للناس بلعب دور فى الاقتصاد العالمى؛ ويفترض بهذا أن يكون تطورا إيجابيا.



توماس فريدمان

ولد " فريدمان" فى مينيسوتا عام ١٩٥٣ ، وحصل على درجة البكالوريوس فى دراسات شئون دول البحر المتوسط من جامعة برانديس، ثم حصل على درجة الماجستير فى دراسات الشرق الأوسط من جامعة أوكسفورد. بحكم عمله كصحفى، كان تركيزه دائما على الأحوال فى الشرق الأوسط سواء عندما كان يعمل مع وكالة يونايتد برس إنترناشيونال أو عندما عمل مع نيويورك تايمز. حصل " فريدمان" على جائزة بوليتزر الصحفية ثلاث مرات، كما أنه قدم العديد من البرامج الوثائقية على قناة ديسكفرى.

ألف " فريدمان أعمالا سابقة منها: (From Beirut to Jerusalem ـ (1989)، و The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization ـ (1999)، و (Longitudes and Attitudes: Exploring the World after September 11 ـ (2002).

" فريدمان" متزوج ولديه ابنتان، ويعيش فى بيثيسدا ـ ماريلاند.



١٩٩٢
القرص الصلب

"أثار الأمر اهتمام جيتس على الفور. وعندما كان يحظى بوقت فراغ كان يهرع إلى مدرسة أبر ليحصل على المزيد من الخبرة عن النظام. لكنه لم يكن الطفل الوحيد المهووس بالكمبيوتر فى مدينة ليكسايد، لذا اكتشف أن عليه التنافس مع مجموعة أخرى من الطلبة للحصول على الكمبيوتر لبعض الوقت، والذين بدوا أنهم جميعا تم سحبهم إلى هذه الغرفة بفعل نوع ما من الجاذبية القوية. من بين هؤلاء كان هناك طالب عذب الصوت يدعى بول ألان ويكبر جيتس بعامين.

بعد ذلك بسبعة أعوام، قام زميلا الدراسة بتأسيس شركة مايكروسوفت والتى تعد أنجح شركة ناشئة فى تاريخ الأعمال الأمريكية" .

الخلاصة

عليك بالبحث عما يمكن تحقيقه فى مجال عملك من خلال "وضع المعايير". ومع وضع رؤية كبيرة وطموحة وواضحة، يمكنك استغلال أية فرصة تتاح لك إلى أقصى حد ممكن.

كتب عن نفس الموضوع:

ريتشارد برانسون: (ص٤٦) *Losing My Virginity*

بيتر دراكر: (ص٨٠) *Innovation and Entrepreneurship*

آنيتا رودريك: (ص٢٣٨) *Business as Unusual*

هاوارد شولتز: (ص٢٤٨) *Pour Your Heart into it*

الفصل ٢٠

جيمس والاس وجيم إريكسون

أكثر ما يشتهر به "بيل جيتس" الآن هو أنه أغنى رجل فى العالم وهذا بفضل النجاح المذهل للشركة التى شارك فى تأسيسها. لكن ما الذى نعرفه حقا عن "جيتس" الإنسان، وما السر وراء نجاح مايكروسوفت؟

يوجد الآن العديد من السير الذاتية التى صدرت عن حياة "جيتس"، لكن هذا الكتاب تحديدا والذى ألفه صحفيان من سياتل هو أفضل ما يقدم رؤية عن السنوات الأولى لمايكروسوفت وكيف كانت تعمل تحت إدارة رئيسها التنفيذى. إن قراءة هذا الكتاب أروع من قراءة الكثير من الروايات. وإذا كنت على وشك بدء عملك الخاص فقد يساعدك الكتاب على توسيع أفقك لما يجب عليك استهدافه.

من جهة أخرى، إذا كنت تستخدم نظام مايكروسوفت أو أيًا من تطبيقاتها سيكون من الرائع الاطلاع على الطريق الطويل الذى قطعته الشركة قبل أن تصبح منتجاتها بهذا المستوى من السهولة. وعلى الرغم من النمو المذهل والسريع للشركة فإن الأمر استغرق قرابة الخمسة عشر عاما حتى يصبح نظام ميكروسوفت ويندوز اسما مألوفا فى المنازل.

تم تأليف هذا الكتاب عام ١٩٩٢، لذا هو لا يغطى سوى أول ١٥ عاما أو نحو ذلك من تاريخ مايكروسوفت، مع ذلك هذه هى أكثر الفترات تشويقا وإرشادا فيما يتعلق بالدروس التى يمكن تقديمها لجامعى الثروات.

استشراف المستقبل والتصرف طبقا لهذا

من المعروف أن "جيتس" أسس مايكروسوفت مع صديقه "بول آلان" وهو لايزال فى التاسعة عشرة من عمره مع عدم استكمال دراسته فى هارفارد. وعلى الرغم من ذلك وفى هذا الوقت كان قد أصبح بالفعل خبيرا فى البرمجة بعد قضائه للأعوام القليلة الماضية فى العمل على كمبيوتر بدائى بالمدرسة. وعندما كان فى العام الأخير بالمدرسة، تلقى هو و"آلان" عرضا براتب أسبوعى ١٦٥ دولارًا لمعالجة نظام كمبيوتر لصالح متعهد برمجة الأنظمة الدفاعية. وسمحت له مدرسته - وهى مدرسة راقية بمدينة - ليكسايد - بسياتل بالتغيب عن الدراسة لمدة فصل دراسى كامل ليقبل بهذا العرض.

طالما تحدث الاثنان عن تأسيس شركتهما الخاصة لأعوام عديدة، وتشاركا نفس الرؤية بأن يأتى اليوم الذى يمتلك فيه كل شخص كمبيوتر خاصًا به (كان ذلك فى عصر أجهزة الكمبيوتر

الضخمة وباهظة الثمن التى لم يكن يمتلكها أحد سوى المؤسسات الضخمة والجيش). لِمَ لا يكونان هما من يقدمان للعالم برمجيات الأنظمة الإلكترونية؟

على أية حال، توقع والدا "جيتس" منه الالتحاق بالجامعة. وفى هارفارد، رغب "جيتس" فى ملاقاة أشخاص أذكى منه. ومع إصابته بخيبة الأمل كان يقضى الكثير من وقته هناك فى اللعب إلى جانب حضور بعض الفصول الدراسية فى الرياضيات، لكن هذا لا ينفى قضاءه أيضا لوقت مثمر هناك. وهنا يعلق المؤلفان: "فى هارفارد، كان جيتس يقرأ كتب الأعمال تماما كما يقرأ أى شاب آخر مجلة أخبار. لقد أراد معرفة كل شىء عن تأسيس شركة، بدءًا من إدارة الموظفين وحتى التسويق للمنتجات".

عندما قرأ "آلان" مقالة فى بوبيولار إلكترونيكس عن "كمبيوتر شخصى" جديد يتم صنعه فى شركة تدعى (إم آى تى إس) بمدينة نيومكسيكو لاحظ هو و"جيتس" أنه قد حان الوقت ليقوما بخطوتهما. سافر الاثنان إلى الجنوب وأقنعا هذه الشركة بقدرتهما على ابتكار برمجية ستجعل كمبيوتر ألتير يمكن استخدامه من قبل أى شخص متحمس.

مع الانتقال إلى ألبوكيركى، قام الاثنان فى عجلة بإعداد نسخة من لغة البيسك البرمجية لكمبيوتر ألتير. وضع "جيتس" كل ما لديه فى عمله الجديد ولم يأخذ إجازة فى أول عامين سوى لبضعة أيام قلائل. وسرعان ما أصبح واضحا أن القيمة الحقيقية للكمبيوتر كانت تكمن فى برامجه، فتحمس "جيتس" و"آلان" لبيع برنامجهما لشركات أخرى. فى النهاية تمكنا من التملص من عقدهما مع (إم آى تى إس) وأصبح بإمكانهما بيع نسخ من البيسك لشركات أخرى. المدهش فى الأمر أن هذه الشركات كان منها الشهير مثل جنرال إليكتريك وناشيونال كاش ريجيستر. وبدأت الأداة الصغيرة فى جنى الكثير من الأموال.

فى وقت لاحق وعندما تم نقل مايكروسوفت إلى سياتل لتصبح بالقرب من والديه، اعترف "جيتس" لمبرمج زميله بأمرين يتطلع لهما:

أن يصمم برمجية سهلة بما فيه الكفاية بحيث تتمكن والدته من استخدامها، وأن يؤسس شركة أكبر من شركة والده للمحاماة.

بحلول عام ١٩٨١ وبتوقيع اتفاقية مع حليفتها العملاقة (آى بى إم) تمكنت مايكروسوفت من تحقيق الهدف الثانى.

العملاء أولًا، والأرباح ثانيًا

دائما ما اعتقد العملاء الجدد عند زيارتهم للمكتب الرئيسى لمايكروسوفت بأن "جيتس" واحد من السعاة بالمكتب. وفى عمر الـ٢٥ كان لا يزال يبدو صبيا فى السابعة عشرة من عمره يرتدى دائما تى شيرت ملطخا ببقع البيتزا لبقائه بالمكتب وقضائه الليلة السابقة به. ويشير المؤلفان إلى أنه

حالما كان الرئيس التنفيذى الشاب يتحدث كان العملاء ينسون كل شىء بصدد عمره. من الواضح طبعا أن "جيتس" لم يكن بارعا فى الأمور التقنية فحسب بل فى مجال صناعة الكمبيوتر ككل، حتى أنه كان يكتب عقوده بنفسه مع تضمينها بعبارات من كتب قوانين المؤسسات.

ومع تحمسه للعملاء، حظى "جيتس" بالحصة الأكبر من السوق، وكان عادة ما يضع أسعارا بخسة لأعماله مع فرض نطاق زمنى محدود للغاية على المبرمجين العاملين معه. ومع مبدئه بإرضاء العميل أولا ثم السعى للربح ثانيا تمكنت الشركة من الوصول إلى المقدمة والتفوق على منافسيها. وكتب "والاس" و"إريكسون" عن الأيام الأولى للشركة قائلين: "حافظ جيتس على مايكروسوفت بفعل تمتعه بفن البيع والتجارة وشخصية لا تكل". وبالإصرار ومتابعة العملاء المحتملين حتى يستسلموا له. وكصدى لنصيحة "مايكل جيربر" التى قال له فيها "اعمل على شركتك ولا تعمل فيها" (يمكنك الرجوع إلى التعليق الموجود عنه صـ ١٦٠) دائما ما كان "جيتس" - وعلى الرغم من براعته كمبرمج - مشغولا بمسار الأعمال فى مايكروسوفت واتجاهها بشكل أكبر من اهتمامه بالمنتجات نفسها.

كان "جيتس" متحدثا قويا على استعداد لتمزيق شخص ما إربا أثناء مناقشة مسألة ما فكرية أو تجارية أو تقنية. مع ذلك كان قادرا على الإنصات وتغيير رأيه وبسرعة إذا كان هذا هو ما تمليه الحقائق. ولقد وظفت مايكروسوفت أشخاصا يشبهونه: معدلات ذكاء عالية للغاية، وشغوفين، وعلى استعداد للعمل ٢٤ ساعة. وعندما يقترب موعد تسليم مشروع ما تدخل الشركة بأكملها فى نوبة من السهر ومواصلة الليل بالنهار للانتهاء فى الموعد المحدد. وعادة "جيتس" بالوصول إلى الطائرة قبل إغلاق البوابات بلحظات تشى بنمط حياته وشغفه بالمغامرة والمجازفة. ولقد علق على هذا فى إحدى المرات قائلا: "إن هذه اللحظات هى ما تدفعك إلى تحقيق أفضل مستويات الأداء".

نوافذ الثروة

كان الشعار غير الرسمى لمايكروسوفت هو "نحن نضع المعايير". وهو لم يكن مجرد شعار أجوف للتحفيز ورفع المعنويات، بل لقد عكست هذه العبارة الجوائز التى حصدتها الشركة التى أسست معايير الملكية الصناعية للأنظمة والتطبيقات. وبتصميم برمجية "سهلة بما فيه الكفاية لتتمكن والدة جيتس من استخدامها"، تمكنت الشركة من إيجاد عملاء لمنتجاتها من جميع أنحاء العالم. وفى نظام ويندوز (النوافذ) الشهير تمكنت الشركة من وضع الرؤيتين معًا. مع الوضع فى الاعتبار طبعا الطريق الطويل والشاق الذى قطعته الشركة لتحقق ما وصلت إليه:

- تطلبت النسخة المبدئية ٣٠ من أفضل المبرمجين بالشركة للعمل على مدار عامين ليبتكروا ويختبروا النظام. وكانت هناك المئات من نوبات الصراخ التى سبقت موعد الإطلاق.

- بعد الإطلاق مباشرة تسبب النظام فى هبوط تجارى محرج. وحتى النسخة المعدلة لم تتمكن من إصلاح الأمر.
- وأخيرا تمكن نظام ويندوز ٣,٠ الذى تم إطلاقه عام ١٩٩٠ من تحقيق نجاح مبدئى بعد بيع ثلاثة ملايين نسخة فى أول عام فقط.
- حتى مع اشتمال النظام على العديد من العناصر المأخوذة من نظام آبل "واجهة المستخدم الجرافيكية" استغرق تقديم برنامج ويندوز ٧ أعوام.

اليوم ومع تشغيل نظام ويندوز لـ ٩٠٪ من أجهزة العالم الشخصية يمكن القول إن هذا النظام أحدث ثورة فى مجال الكمبيوتر الشخصى، لكن هذا لا ينفى لعب التسويق أيضا لدور غاية فى الأهمية عند وضع مايكروسوفت لمعايير هذه الصناعة.

للقيام بمهمة التسويق، وظفت مايكروسوفت "رولاند هانسن" رئيس قطاع التسويق بشركة نيتروجينا لمستحضرات التجميل. العلامة التجارية هى أهم شىء فى مجال مستحضرات التجميل، ولقد شعر "هانسن" بأن نفس الأمر ينطبق على مجال الكمبيوتر أيضا، وتمتع الشركة ببرمجية ناجحة يعنى الفوز بنصف المعركة فحسب. وحتى تتمكن من النجاح حقا احتاجت مايكروسوفت إلى جعل اسمها مرتبطًا بمنتجاتها. يجب ألا يطلب الناس برامجها فحسب، بل يجب أن يطلبوا برامج مايكروسوفت. كان هدف "هانسن" طبقا للمؤلفين هو "جعل مايكروسوفت الشركة الأولى والأهم فى مجال البرمجيات".

بعد نجاح برنامج ويندوز ٣,٠ أصبح بالفعل يعد علامة تجارية شهيرة ذات شمار على نفس المستوى من الشهرة. لقد أصبح هذا النظام مثل الدجاجة التى تبيض ذهبا لشركة مايكروسوفت خاصة مع إصدار نظام فيستا أحدث أشكال الويندوز. مع وضع مايكروسوفت للمعايير - حتى ولو لم يعتبر الكثيرون هذه المعايير هى الأفضل فى المجال - توصلت إلى أن المصدر الحقيقى للمال كان فى "روح" الآلة - برمجيتها - وليس فى قطعها المعدنية والبلاستيكية (وهو ما أدى بالطبع إلى إثارة استياء آى بى إم).

تعليق أخير

هل كان هناك شىء ما خاص فى "جيتس" نفسه هو ما جعل مايكروسوفت تتربع على قمة صناعة البرمجيات، أم كان الأمر مجرد مثال على التوقيت السليم مع القدر الأساسى من الطاقة العقلية والعمل؟

ما ميز "جيتس" وجعله مختلفا عن الآخرين هو جرأة رؤيته - "كمبيوتر على كل مكتب، وبرمجيات مايكروسوفت فى كل كمبيوتر" - إلى جانب ذكائه الفطرى كرجل أعمال. وعلى الرغم من صعوبة تصديق هذا الآن إلا أن العديد من الأشخاص فائقى الذكاء فى بداية الثمانينيات اعتقدوا أن فكرة الكمبيوتر الشخصى لن تحقق الكثير، وأن التطبيقات التجارية هى المجال

الحقيقى للنمو. ومع مراهنة "جيتس" و"آلان" بشبابهما على فكرتهما تمكنا بالفعل من حصد الكثير من الفوائد، هذا إلى جانب لعب الحظ لدوره فى حياتهما. فمع تعجل شركة (آى بى إم) لطرح أجهزة كمبيوتر شخصية فى الأسواق كان عليها اللجوء إلى برمجيات شركات أخرى من أجل خلق آلة من أجزاء لا تملكها. هذا بالطبع أتاح فرصة هائلة لمايكروسوفت، فانتشار أجهزة آى بى إم كان يعنى أن البرمجيات وليست الآلات هى ما أصبح يمثل أهمية وقيمة أكبر. مع ذلك يمكننا أيضا القول إنه لولا رؤية "جيتس" و"آلان" فى المقام الأول لما تمكنا من الاستفادة إلى هذه الدرجة من الفرصة التى أتيحت لهما.

يقدم هذا الكتاب تجربة قراءة رائعة إلى جانب تسليط الضوء على منافع العمل فى شركة "متألقة". وهذا يعنى على مستوى استراتيجيات العمل أن هذه الشركة يتضاعف حجمها تقريبا كل عام لأنها رائدة مجالها سريع النمو. أغلب الموظفين الأوائل فى مايكروسوفت أصبحوا مليونيرات أو مليارديرات حاليا تم طرح خيار شرائهم أسهمًا بالشركة. على سبيل المثال، أنفق "تشارلز سيمونى" - الذى أشرف على برنامجى مايكروسوفت ورد وإكسل - مؤخرا ٢٥ مليون دولار على إجازة مدتها أسبوعين فى محطة فضاء روسية!! آلاف آخرون من العاملين بالشركة حققوا الثراء فقط بالعمل فى المكان الصحيح فى الوقت الصحيح. كان عليهم أن يتمتعوا بالذكاء الشديد أولا ليدخلوا إلى الشركة، وبعد ذلك يبدأون فى العمل بكد، وتجربتهم توضح أنك إذا كنت غير قادر على تأسيس عملك الخاص لتصبح ثريا، باختيارك لمكان العمل الصحيح تكون قد قطعت نصف الطريق نحو هدفك.

جيمس والاس وجيم إريكسون

قام "جيمس والاس" و"جيم إريكسون" بتأليف هذا الكتاب عندما كانا يعملان على كتابة تقارير لصحيفة سياتل بوست إنتليجينسر. ما زال "والاس" واحدا من كبار الصحفيين بالجريدة وتبع كتابه هذا بجزء آخر هو Overdrive: Bill Gates and the Race to Control Cyberspace (1997). *ويعد "إريكسون" الآن أحد كبار الصحفيين بمجلة تايم بهونج كونج.*

١٩٩٥

إعادة تحليل خرافة رجل الأعمال المغامر

" إن عملك غير قادر على تصدر مكانة متقدمة فى أجندة عملنا، أما أنت فنعم" .

" البشر قادرون على القيام بأعمال مدهشة وغير تقليدية؛ فهم قادرون على الذهاب إلى القمر، وقادرون على ابتكار الكمبيوتر، وقادرون على صنع قنبلة تقتلنا جميعا . إذن أقل ما يمكننا عمله هو إدارة عمل صغير ليحقق النجاح" .

" المشروع التجارى المنظم يرفع شعار: على الرغم من فشل أشياء كثيرة فى العالم فإن هناك أشياء أخرى قادرة على تحقيق النجاح" .

الخلاصة

مفتاح النجاح فى عالم الأعمال هو أن تعمل على مشروعك وليس بداخله.

كتب عن نفس الموضوع:

بيتر دراكر: الابتكار وروح المبادرة صـ ٩٨

جاى كاواساكى: فن البداية صـ ٢١٦

الفصل ٢١

مايكل إى جيربر

لم يحتف الناس أبدا من قبل بفكرة بدء مشروعاتهم الخاصة كما هو الحال الآن. إذا كان هذا الأمر ينطبق عليك أيضا، فعليك قراءة هذا الكتاب قبل القيام بهذه الخطوة.

صدر هذا الكتاب لأول مرة عام ١٩٨٥ تحت عنوان *The E-Myth* وتم تصنيفه من بين الكتب الأعلى مبيعا مع بيع أكثر من مليون نسخة. ثم أصبح الحصول على النسخة الأولى أمرا غاية فى الصعوبة فقام "جيربر" بإصدار نسخة جديدة بعنوان *The E-Myth Revisited* والتى احتوت على مقدمة ومواد جديدة مراجعة، مع حفاظه على تقديم نفس الرسائل القوية للنسخة السابقة.

قليلون هم من تمكنوا من تقديم تشريح جيد للأعمال والمشروعات الصغيرة بما فيه ما يفعله القائمون عليها وما هو العائد الفعلى الذى يجنونه لقاء مجهوداتهم. وبحكم عمله كاستشارى رأى "جيربر" أن أصحاب الأعمال الصغيرة عادة ما يبذلون مجهودا ضخما ليحصلوا على عائد بسيط فى النهاية. و"طغيان الروتين" كان يعنى عدم وجود أى وقت ليبتعدوا قليلا لينظروا بشكل حيادى إلى ما يفعلون. وكان الهدف من وراء هذا الكتاب أن يعمل مثل حبل النجاة لأولئك العالقين فى هذه الدوامة.

يدور الكتاب بشكل جزئى فى شكل حوار بين "جيربر" وامرأة عمل معها تدعى "سارة" تملك متجر فطائر تلخص مشاكله وتحدياته كل ما يواجهه أغلب من يبدأون أعمالا جديدة. يقدم الكتاب على وجه التحديد وصفة لتتوقف وتستعيد سيطرتك على ساعات عملك - باختصار، أن تصبح قادرا على العمل على شركتك بدون العمل فيها.

النظر للعمل باعتباره تنمية للذات

الرسالة المذهلة لهذا الكتاب هى تبدأ مشروعًا جديدًا يدور حولك وحول شخصيتك بنفس القدر الذى يدور به حول المشروع نفسه. ويقول "جيربر": "إذا كنت شخصا غير منظم أو طماعًا أو إذا كانت معلوماتك عما يدور فى عملك قليلة فسيصبح عملك انعكاسا لكل هذه الأشياء. أما إذا نجح عملك وازدهر فستجده يدخلك إلى عملية من التنمية الذاتية المستمرة. لذا، حتى يتغير عملك عليك أن تتغير أنت الآخر".

يقتبس "جيربر" مقولة "آلدوس هيكسلى": "هم يخدرون أنفسهم بالعمل حتى لا يتمكنوا من رؤية حقيقتهم وما أصبحوا عليه". إذا بدأت عملا جديدا بمعرفة كاملة لما يعنيه لك القيام بهذا وسبب قيامك به سيتحول الأمر إلى تجربة رائعة. أما إذا بدأت عملا جديدا وأنت مغمض العينين يصبح الأمر - كما يكتشف الكثير من الناس فيما بعد - كابوسا.

خرافة رجل الأعمال المبادر

يشير "جيربر" إلى أن "خرافة رجل الأعمال المغامر" تعنى الاعتقاد بأن أى شخص يبدأ عملا أو مشروعا صغيرا هو رجل أعمال مغامر. مع ذلك فإن رجال الأعمال المغامرين - بالمعنى البطولى للكلمة - وجامعى الثروات الضخمة نادرون للغاية. أغلب الناس يرغبون فى خلق وظائف لأنفسهم خاصة بهم ليتوقفوا عن العمل لحساب شخص آخر. وتفكيرهم هو كالتالى: "لمَ يفترض برئيسى أن يجنى الكثير من المال نظير ما أقوم أنا به؟".

تبدأ المشاكل فيما بعد لأنه على الرغم من مهارة هذا الشخص فى مجال تخصصه هو لا يعلم أى شىء عن مجال العمل نفسه. واطلاع الشخص على كل كبيرة وصغيرة فى تخصصه لا يؤهله على الإطلاق لإدارة مشروع أو شركة جديدة - فى الواقع حتى هذا التخصص يصبح مثل المسئولية الثقيلة لأنه غير راغب فى تسليم زمام الأمور إلى أى شخص آخر.

وكما يصيغ "جيربر" الأمر فهو كالتالى:

فجأة تصبح المهمة التى يعرف كيف يقوم بها بمهارة مجرد مهمة واحدة قادر على تأديتها وإلى جانبها مجموعة من المهام التى لا يعلم عنها أى شىء على الإطلاق.

ورجل الأعمال الجديد يكتشف أن عليه التحول ليصبح ثلاثة أشخاص فى نفس الوقت:

- التقنى - وهو الشخص الذى يقوم بالعمل بنفسه.
- المدير - وهو الشخص الذى يعمل على ضمان سير كل شىء بشكل صحيح مع دفع التقنى وحثه على تحقيق الأهداف المطلوبة منه.
- رجل الأعمال المغامر - وهو الشخص ذو الرؤى أو الحالم الذى يرسم الاتجاه العام للشركة.

كل دور من هذه الأدوار يتعارض مع الاثنين الآخرين، كما يعانى أغلب الناس من الافتقار إلى الحيادية، بحيث يميلون لطرف دون الآخر. وأكثر الأعمال التى تواجه انهيارا هى تلك التى يقودها شخص عبارة عن "١٠٪ رجل أعمال مبادر و٢٠٪ مدير و٧٠٪ تقنى".

كيف تسوء الأمور؟

مشكلة التقنى هى إيمانه بأن حل وعلاج كل المشاكل يكمن فى العمل بكد. وعندما بدأ متجر الفطائر فى الانهيار، اعتقدت "سارة" أن عمل فطائر أكثر وأفضل سيصلح الأمور برمتها - لكن هذا لم يحدث. ما كانت تحتاج إليه حقا هو التراجع قليلا إلى الخلف والنظر لعملها باعتباره مشروعًا. ودفعها "جيربر" إلى التساؤل: هل هذا نظام يعمل بشكل ناجح بغض النظر عمن يعمل فيه؟ أم هو مجرد مكان تخبز فيه امرأة ما الفطائر وتحاول بيعها؟ يشير "جيربر" إلى أن النمط التقليدى

لشخصية التقنى الذى يبدأ مشروعا ما هو: الانتعاش والحماس، ثم الرعب والإرهاق واليأس. وما كان يحبه من قبل ـ عمله ـ أصبح يكرهه الآن.

يسهل متابعة العمل الصغير فى بداياته: فأنت باعتبارك المالك تحاول القيام بكل شىء. أنت الشخص الوحيد الذى تعرف كيف تفعل كل شىء. لكن مع نمو العمل سيتحتم عليك تعيين شخص آخر. هذا سيكون مصدر راحة لك؛ فالآن أنت لم تعد فى حاجة إلى التفكير فى هذا الجانب من العمل والذى لم تكن تعلم عنه شيئًا على أية حال (فى أكثر الأحيان يكون هذا الجانب هو الحسابات).

عند إحدى المراحل يقرر هذا الموظف الرحيل ليدخل العمل مرة أخرى فى حالة من الفوضى. فيكون حلك للمشكلة هو القيام بالمزيد من العمل لوقت أطول - فلتنس فى الوقت الحالى الأهداف بعيدة المدى، فقط كل ما يهمك هو الانتهاء من المنتج وبيعه. وكما تلاحظ فإن أحدا غير قادر على القيام بالأمور كما تقوم أنت بها، لذا يجب أن يظل حجم العمل دائما كما هو حتى تتمكن من القيام بكل شىء.

يقول "جيربر" إن هذه النقطة تصبح هى الأخطر فى مسار العمل الصغير عندما لا يرغب المالك فى الخروج من منطقة الراحة التى بمقدوره السيطرة على الأمور من خلالها ومن خلال دوره كتقنى. ومثل هذا التقلص يعد مأساة تنهار فيها معنويات المالك، وفى النهاية يحتضر هذا المشروع ويموت لأنه قد وصل بالفعل إلى أقصى حدوده.

اختر الطريق الأكثر جرأة

لا توجد ضرورة لأن تسير الأمور على هذا النحو. قال "جيربر" لـ "سارة" إن "الهدف من بدء مشروع ما هو التحرر من الوظيفة حتى نتمكن من إيجاد وظائف لأشخاص آخرين". فهو لا يعنى "التحرر من المدير" فحسب بل يعنى أيضًا التقدم فى مجالك بشكل أعمق مما يمكنك الوصول إليه لو كنت تعمل بمفردك ـ لتولد شيئا عظيما من عمل حياتك وبالتالى تحدث فارقا، وهذا سيتطلب بشكل طبيعى المزيد من التنظيم والموارد. السؤال الرئيسى هنا ـ والذى طرحه "جيربر" على "سارة" ـ ليس إلى أى مدى يبلغ صغر العمل، وإنما ما مدى وحجم النمو الطبيعى الذى يمكن لعملها تحقيقه إذا توافر له التنسيق والنظام المطلوبان.

يقترح "جيربر" أن أول شىء عليك فعله لتسلك الطريق الأكثر جرأة هو استيضاح النقطة التى ترغب فى الوصول إليها بعملك ثم تدوين هذا الهدف على الورق. وهو يبدى دهشته من وجود عدد ضئيل فحسب من الأعمال الصغيرة التى كتب أصحابها أهدافهم بالفعل. فى النهاية "أى خطة هى بالتأكيد أفضل من عدم وجود أية خطة على الإطلاق". وبدون وجود مثل هذا الهدف أو هذه الخطة هل لنا أن نستغرب حالة الافتقار إلى الاتجاه والتنظيم والشعور العام بالذعر الذى يخيم على إدارة أغلب المشاريع؟

يعتقد "جيربر" إن الشركة الناضجة تبدأ بشكل مختلف عن الآخرين. أغلب الشركات الكبيرة تضع رؤية لهدفها الذى تنشده. ولقد قال "توم واطسون" مؤسس شركة آى بى إم: "لاحظت أنه لكى تصبح آى بى إم شركة عظيمة يجب عليها أن تتصرف مثل هذه الشركات منذ البداية وحتى قبل أن تبلغ هذا الهدف". كان لـ"واطسون" نموذج أو رؤية يحاول كل يوم اتباعها عند إدارة شركته وحتى على الرغم من كونها بعيدة المنال. كانت لديه بمخيلته صورة عما ستكون وتبدو الشركة عليه "عندما تنضج فى النهاية بالشكل المطلوب".

إن النموذج الوحيد الذى يتبناه التقنى هو العمل، بينما النموذج الوحيد لرجل الأعمال المبادر هو الشركة فى حد ذاتها، أما العمل فهو أمر ثانوى. وهذا التناقض لخصه "واطسون" فى تعليقه: "كل يوم فى آى بى إم كان يوما مخصصا لتطوير العمل وليس القيام به".

هذه أيضا هى رسالة "جيربر": اعمل على شركتك ولا تعمل فيها.

أنت بحاجة إلى نظام

ذكر "جيربر" مطاعم ماكدونالدز باعتبارها أفضل مثال على عمل تمكن من "النجاح". إن روعة وذكاء الفكرة لم تكمن ببساطة فى الطعام فحسب، بل فى نظام قادر على التضاعف آلاف وآلاف المرات. وعلى الرغم من أن مؤسس ماكدونالدز - "راى كروك" - كان يحب الطعام، فولعه الأكبر كان بالنظام الذى ابتكره فى الأصل الأخوان ماكدونالد: السرعة والبساطة والمحافظة على النظام.

أغلب أصحاب الأعمال الصغيرة يعتقدون أنهم سيكبرون بأعمالهم من خلال توظيف أشخاص أذكياء - مدراء يمكنهم أخذ العمل إلى مستوى جديد. فى الواقع يقترح "جيربر" أن هذه طريقة عشوائية وتعتمد على الحظ. فما تحتاج إليه حقا هو أنظمة تصمد أمام الحماقات وإجراءات تمكن الأشخاص الناجحين فقط من القيام بأشياء رائعة - أساليب إدارة تعمل على ضمان رضا العميل من النظام ككل وليس من الأفراد فحسب. قد يبدو الأمر باردا عند النظر إليه من هذه الزاوية، لكن أى شخص شعر بالسعادة من الطريقة التى يدار بها فندق أو مطعم ما سيفهم الفارق. ويقترح "جيربر" إنك إذا كنت قادرا على تأسيس عمل رائع مع أشخاص عاديين ليس عليك التفكير فى إيجاد آخرين استثنائيين ورائعين.

أوجد عالما من النظام

عليك أن تنسق وترتب وتضع معايير عملك مع مراعاة أدق التفاصيل. فالشىء الوحيد الأكيد فى العمل هو أن طاقمك سيتصرف بشكل غير متوقع. ومع وضع المعايير والأنظمة والمسئوليات المناسبة يمكنك إبعاد المخاطرة. ونتيجة لهذا سيحصل العميل على ما يطلب طوال الوقت. إن العمل/المشروع أشبه بماكينة صناعة النقود، كلما وضعت معايير أفضل وحسنت الماكينة أخرجت أموالا قيمتها أوضح.

قد تقول: لا يمكننى وضع معايير، أنا خبير فى تخصصى فحسب! لكن "جيربر" يرد على هذا قائلا: ما الذى يفعله الخبراء عندما يتعلمون كل ما هو متاح لتعلمه؟ هم يمررون هذا العلم للآخرين؛ ويمكن لمهاراتك عند القيام بهذه المهمة أن تتضاعف كثيرا. إن تنسيق نظام العمل وقيادته يدفعك إلى حشد كل معارفك، لتصبح خبراتك .

يشير "جيربر" إلى شعور أغلب الناس إما بالافتقار إلى الهدف فى حياتهم أو بالعزلة عن الآخرين. ويمكن للمشروع الناجح أن يملأ هذا الفراغ بإشعارنا بالصداقة والنظام اللذين كنا نفتقر إليهما. وهو يضيف المزيد من الحيوية إلى كل من العميل والموظفين لتوفيره لـ"نقطة ثابتة للرجوع إليها" - فهو جزيرة من الهدوء الهادف فى وسط عالم فوضوى.

تعليق أخير

طلب "جيربر" من "سارة" تخيل الكيفية التى سيكون عليها عملها إذا أصبح نموذجا لخمسة آلاف متجر آخر مماثلة له فى كل شىء. هل يمكن لامتداد أفكارها وفلسفتها إلى هذا المدى الواسع أن يعنى "بيعها" للمشروع؟ أم ستشعر بأن هذا الامتداد هو النتاج الطبيعى لنظام بنته بحب ويستحق أن يتم تكراره؟

يرجع نجاح هذا الكتاب بشكل جزئى إلى تزامن صدوره مع اتساع نطاق أعمال الحصول على امتيازات وتوكيلات العلامات التجارية المعروفة. يسمى "جيربر" عملية الحصول على الامتيازات تلك بـ"ثورة الأعمال الجاهزة" والتى تسمح لأى شخص بشراء حقوق استخدام نظام عمل جاهز لن يتطلب منه سوى (مع رأس المال وقدر معقول من العمل) بدء تشغيله ليستمر فى العمل ويحقق أرباحا. هذه العملية تعتمد على إدراك أن "المنتج الحقيقى للعمل هو العمل فى حد ذاته". على أية حال، وعلى الرغم من تمكنك من النجاح بالحصول على توكيل لنظام ما، يمكنك تحقيق نجاح أكبر إذا بدأت نظام عمل خاصًا بك أنت - تماما كما لاحظت "سارة" ذلك.

يمكن لكتاب "جيربر" أن يصبح غامضا فى بعض أجزائه وهو يقتبس لأشخاص من أمثال "كارلوس كاستانيدا" و"روبرت آساجيولى" وكاتبى طائفة زين (مثل "روبرت بيرسيج"). وعندما نقرأ اعترافه بأنه كان شاعرا سابقا للهيبيين لن تفاجأ بكتاباته هذه. أما المدهش حقا فهو تضمينه للحس الروحانى فى كتاب يدور فى جوهره حول الأعمال، والأكثر إثارة للدهشة أن هذا كان سببا رئيسيا لنجاح الكتاب. يقدم هذا الكتاب قراءة ممتعة لأنه فى النهاية يدور حول ماهيتنا والاتجاه الذى نرغب فى اتباعه فى حياتنا وليس حول الأعمال فحسب. يشير "جيربر" وهو يردد مبدأه الأول لنجاح الأعمال إلى أن:

يضع العظماء رؤية لحياتهم، وهم يحاكون هذه الرؤية كل يوم. وهم يعملون على حياتهم وليس فيها فحسب.

قد يصبح هذا الكتاب فى بعض أجزائه عبارة عن الدعاية للذات، لكن يمكن التغاضى عن هذا فى سياق رسالاته القوية. والفصل الذى يتحدث عن التسويق - والذى يشرح السبب وراء أهمية توضيح ما تبيعه - وحده يستحق ثمن الكتاب بأكمله. هناك فصل آخر يضم قصة مثيرة للاهتمام عن شخص تمكن من النجاح على الرغم من كل الاحتمالات والتوقعات. وانتظر المفاجأة الشيقة الموجودة فى نهاية الكتاب.

مايكل إى جيربر

ولد "جيربر" عام ١٩٣٦ ويعيش فى كاليفورنيا، وقد اضطر فى أحد الأوقات إلى بيع الموسوعات من أجل لقمة العيش. قام بتأسيس شركته إى ميث وورلد وايد عام ١٩٧٧ - قبل تأليف كتابه بثمانى سنوات. "جيربر" أيضا محاضر ومتحدث رسمى فى المحافل الدولية.

هناك كتب أخرى صدرت له، منها The E-Myth Manager - (1998)، The E-Myth Contractor - (2002)، و The E-Myth Physician - (2003).



١٩٤٩
المستثمر الذكى

" على الرغم من احتمالية تغير أحوال العمل وتغير المؤسسات والضمانات المالية وتغير المؤسسات والتشريعات المالية، تبقى الطبيعة الإنسانية فى جوهرها كما هى ولا تتغير. لذا فإن الجزء المهم والصعب فى الاستثمار الناجح - والذى يعتمد على سلوكيات ومزاج المستثمر - لا يتأثر كثيرا بمرور الأعوام عليه".

" إن الاستثمار الذكى هو مسألة اتجاه عقلى أكثر وليس مجرد استراتيجية تتبع".

" الكثيرون من الأشخاص الأذكياء والمحنكين منخرطون معا وفى نفس الوقت فى محاولة التفوق على أحدهم الآخر فى السوق. وهكذا تصبح النتيجة - حسب اعتقادى - أن كل هذه المهارات والمجهودات يتم تحييدها أو إبطال مفعولها لتصبح كل استنتاجات الخبراء والمطلعين على كل الأمور لا يمكن الاعتماد عليها بأكثر مما نعتمد على استنتاج لاقتراع بالعملة".

الخلاصة

لا تصبح هذا الشخص الذى "يعرف سعر كل شىء وقيمة لا شىء". وعند الاستثمار فى الأسهم، اعتبر نفسك بشكل جزئى مالكا للشركة وليس مجرد تاجر.

كتب عن نفس الموضوع:

جون سى بوجل: المرشد الوجيز للاستثمار المنطقى صـ ٤٨

لورانس كانينجهام: مقالات وارن بافيت صـ ٦٤

بيتر لينش: تفوق فى وول ستريت صـ ٢٣٢


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٢٢

بنجامين جراهام

عندما بدأ "بنجامين جراهام" العمل لأول مرة فى بورصة وول ستريت عام ١٩١٤ كانت أغلب الاستثمارات تتم فى شكل صكوك للسكك الحديدية. أما أسهم الشركات كما نعرفها بشكلها الحالى فكانت مقصورة على العاملين داخل الشركة وغير متاحة للعامة، كما كانت تعتبر استثمارًا خطرًا مقارنة بالصكوك. وتعزز هذا الانطباع مع حدوث الانهيار الضخم عام ١٩٢٩ والكساد الذى تلاه.

على أية حال يركز "جراهام" على قيمة الشركات فى مقابل التكهنات التى تصدر بصدد الأسهم (تمت تسمية "جراهام" بعميد وول ستريت والأب الروحى لاستثمار القيمة)، وهو من أثبت أن بإمكان الأشخاص العاديين الاستثمار بحكمة بدون التعرض لاكتساح هيستريا السوق.

فى العشرين عاما الماضية، عزز المستثمر الملياردير "وارن بافيت" من مكانة "جراهام" عندما أعلن أن "جراهام" درس له فى جامعة كولومبيا ثم ساعده على العمل بشركة جراهام - نيومان للسمسرة فى البورصة. ووصف "بافيت" هذا الكتاب بأنه "أفضل ما كتب على الإطلاق عن الاستثمار".

ولأنه كان يكتب فى فترة ما بعد الحرب بكل ما فيها من اضطرابات سياسية، رأى "جراهام" ضرورة التركيز على مبادئ قوية للاستثمار يمكنها النجاح بغض النظر عن تغيرات المجتمع أو الحكومة أو التقلبات الضخمة فى الأسواق. يدور الكتاب حول الفارق بين الاستثمار والتكهن والمضاربة، وبين الأسعار المحددة للأسهم والقيمة الكامنة أو الحقيقية لشركاتها. ومنهج "جراهام" للاستثمار يتطلب فترات زمنية طويلة والقدرة على تجاهل "الضوضاء" المؤقتة للسوق والتمتع بقدر كافٍ من الثقة فى خياراتك الاستثمارية، بحيث لا تقلقك الأزمات أو التعديلات.

كن مستثمرا وليس مضاربا

يشير "جراهام" إلى أن "الذكاء" المقصود فى عنوان الكتاب لا يقصد به الفطنة أو الذكاء الحاد بقدر ما يقصد به شخصية وأسلوب المستثمر ذاته: فهو ليس مجرد شخص يبحث عن الثراء السريع وإنما هو يفكر بعقلية تنظر إلى المدى البعيد للحفاظ على رأس المال، وهو شخص قادر على الثبات والحفاظ على مبادئه الاستثمارية فى وجه سوق تحركه العواطف.

يلتزم "جراهام" بالتمييز بين الاستثمار والمضاربة والذى شرحه من قبل فى كتابه الرائع *Security Analysis*:

عملية الاستثمار هى عملية معتمدة على التحليل والتدقيق لتقدم وعودا بقوة المبادئ الاستثمارية التى تتبعها وبتحقيق عائدات مرضية. والعمليات التى لا ينطبق عليها ما سبق هى مجرد عمليات مضاربة وتكهن.

يرى "جراهام" أنه مع المضاربة أو التجارة يمكنك إما أن تكون على صواب أو على خطأ، وفى أغلب الأحوال ستكون على خطأ. لكن على النقيض، سوف تجد أن المستثمر يعتبر نفسه مالكا جزئيا لمشروع ضخم، فيبحث عن نتائجه ومستوى إدارته.

على حد قول "جراهام" هناك بالفعل شيء يسمى بالتكهنات الذكية لكنه يصبح خطيرا عندما يعتقد المتكهنون أنهم يستثمرون. وأى شراء للأسهم تقوم به بسرعة لأنك لا تريد تفويت "فرصة رائعة" هو على الأرجح تكهن تحركه عواطف السوق.

يجب على المستثمر الذكى عدم الانخراط فى محاولة توقع اتجاهات السوق. فهذا سيجعلك تاجرا أو متكهنا لا أكثر. والوقت الوحيد الذى يمكن للمستثمر فيه متابعة حركات صعود وهبوط السوق هو عندما يختار شراء سهم ما يرغب فى شرائه فى كل الأحوال، ويمكنه التقاطه بسعر بخس فى وقت انحدار السوق. أما إذا بدأ المستثمر فى "السباحة مع تيار التكهنات" (خاصة فى سوق ضخم، حيث يبدو جمع المال أمرًا سهلاً) سيفقد رؤيته للشركات التى يستثمر فيها ليركز فقط على أسعار الأسهم.

كيف تجد القيمة؟

يرى "جراهام" أن أى تقييم لأمور شركة ما على المدى الطويل لا يمكن أن يكون سوى تخمين ذكى. إذا كانت هذه الأمور واضحة بما فيه الكفاية فستجد هذا منعكسا على أسعار أسهم هذه الشركة. وهذا هو السبب وراء ارتفاع أسعار أسهم "النمو"، وهو السبب أيضا فى عدم وجود قيمة حقيقية فى أغلب الأوقات للشركات "الجذابة والمغرية" التى يحبها الجميع.

يعتقد "جراهام" أنه من الأفضل الاستثمار فى شركات ليست مرتبطة بتوقعات درامية - شركات "مملة" لا ينتبه لها أحد ويستخف بها الجميع. وهو يشير إلى أن فقدان شركة ما لأساسها التجارى فى السوق سيعنى إلقاء المتكهنين بظلال من الكآبة على أسهمها ليعلنوا أنها شركة ميئوس منها. مع ذلك سيرى المستثمر الذكى أن هذا هو مجرد رد فعل مبالغ فيه. فهذه الشركة ما زالت موجودة بالطبع وتبيع منتجاتها ولديها حصة فى السوق، أليس من المحتمل أن تقدم عائدا جيدا؟!

هناك مثال قوى يقدمه "جراهام" على مسألة البخس من قيمة الشركات تلك، وهو شركة جريت أتلانتيك آند باسيفيك تى كمبانى (إيه آند بى). عام ١٩٣٨ كانت أسهم الشركة تباع بسعر ٣٦ سنتًا للسهم الواحد، وهو سعر كان يعنى أنه تم تقدير القيمة الكلية للمشروع لتصبح أقل حتى من رأسمالها (وهو ما يعنى أن أصولها تزيد من أعبائها). ولم يوضع فى الاعتبار متاجرها وممتلكاتها الأخرى، هذا إلى جانب شهرتها الحسنة باعتبارها أكبر بائع بالتجزئة فى هذا الوقت.

لاحظ "جراهام" أن جمع المال من سوق الأسهم لا يأتى من البيع والشراء، بل من التحلى بالانضباط المطلوب للاحتفاظ وامتلاك أرباح الأسهم وانتظار التصورات الموضوعة لقيمة شركة ما لتصبح حقيقة. بالطبع القيام بهذا الأمر يتطلب درجة معينة من القوة النفسية، ويعقب "جراهام" على هذا قائلا: "إن الاستثمار الذكى هو مسألة اتجاه عقلى أكثر منه استراتيجية تتبع".

ابحث عن هامش للأمان

يرى "جراهام" أنه يمكن تلخيص السر وراء نجاح الاستثمار فى شعار "هامش الأمان". وهذا يعنى على المستوى التقنى الحصول على دليل يثبت أن دخل الشركة أكبر مما هو مطلوب لتغطية فوائد ديونها خاصة إذا حدثت أية عملية بيع مهمة أو انهيار فى السوق. والمستثمر الذكى دائما ما يبحث عن عامل الأمان هذا، لأنه يعنى أنك لن تحتاج إلى البحث عن تخمينات دقيقة عن الدخل المستقبلى للشركة. وبينما لا يؤمن المتكهن بأهمية هامش الأمان هذا، فإنه معيار قياس الأعمال الرئيسى للمستثمر.

هناك طريقتان للاستثمار: المنهج التنبوئى أو تخمين إلى أى مدى تعتقد أن شركة ما ستبلى بلاء حسنا فى السوق مع الوضع فى الاعتبار إدارتها ومنتجاتها ... إلخ: والمنهج الوقائى والذى ينطوى على التعامل مع إحصائيات الشركة فحسب وأمور على شاكلة العلاقة بين أسعار البيع والدخل والأصول ودفعات أرباح الأسهم. مستثمرو القيمة يفضلون المنهج الثانى لأنه "ليس قائما على التفاؤل بل على الحسابات والحقائق". أما على النقيض فتجد أن المنهج الأول سيدفعك إلى شراء بيانات حدسية بدلا من الإحصاءات والأمور العقلانية الأخرى.

بفضل الطريقة المبالغ فيها التى يتصرف بها "السوق" من المحتمل أن تجد هامشا للأمان فى أماكن غير متوقعة. ويذكر "جراهام" صكوك العقارات التى انهار الكثير منها مع الانهيار الضخم عام ١٩٢٩. ولقد انحدرت قيمة الكثير منها لتصل إلى ١٠ سنتات للسهم الواحد بينما تم تقدير قيمتها من قبل بـ دولار. على الرغم من هذا ومع هذه الأسعار تحولت سندات المضاربة فجأة لتقدم قيمًا جيدة للغاية مع هامش أمان جيد قائم على فائض من الأصول.

نوعان من المستثمرين

داخل إطار "جراهام" للقيمة والأمان هناك مساحة لأن تصبح إما مستثمرًا دفاعيًا أو هجوميًا. وهو يضرب مثالا عن أرملة معها ١٠٠٠٠٠ دولار لتعيل بها أطفالها، والتى كان عليها بالطبع أن تصبح دفاعية أو على الأقل معتدلة لتحافظ على هذا المال. من جهة أخرى هناك نماذج مختلفة من الأشخاص مثل طبيب فى منتصف حياته المهنية ويتقاضى آلاف الدولارات وقادر على ادخار بعض ماله كل عام، أو شاب فى مقتبل العمر ويرغب فى الاستثمار. مثل هذين الشخصين يمكنهما الاستثمار بشكل هجومى أو مبتكر بدون مشاكل.

الدفاعى: الأمان + التحرر من القلق

الدور التوجيهى الذى يقدمه "جراهام" للمستثمر المحافظ أو الدفاعى هو وضع جزء من أمواله - ربما نسبة ٥٠٪ من استثماراته فى صكوك مرتفعة القيمة (أو فى حسابات ادخارية ذات معدل فوائد مشابه)، ووضع الـ٥٠٪ الأخرى فى شركات ضخمة ومهيمنة ومحافظة على المستوى المالى وذات تاريخ فى تحقيق أرباح مستمرة للأسهم والتى لا تزيد أسعارها على ٢٥ ضعفا لدخلها السنوى (هذه النقطة تستقصى بشكل عام كل أسهم النمو).

عندما يبدو أن خطورة السوق مرتفعة يمكنك التقليل من تعاملك مع الأسهم العادية لتصبح النسبة أقل من ٥٠٪ أو يمكنك تخطى الـ٥٠٪ فى سوق منخفض لتلتقط أسهما بخسة السعر لكنها مع ذلك ذات قيمة جيدة. هذه التركيبة تحمى المستثمر من الانجراف مع هستيرية السوق، لكنها فى نفس الوقت تسمح له بالتعرض لمصادر محتملة لعائدات أعلى. ويشير "جراهام" إلى أن مثل هذا النوع من المستثمرين سيكون أفضل حالًا إذا حدث انحدار فى مستوى السوق مقارنة بمشاعر أصدقائه الأكثر جرأة الذين يتبعون الأسهم الضخمة.

الهجومى أو المغامر: الأمان + المزيد من المشاركة النشطة

تقتضى الحكمة التقليدية أنك إذا كنت مستعدًا للقيام بمجازفات أضخم فستحصل على عائدات أعظم. لكن "جراهام" يرفض هذا، وهو يقول إن العائدات الأعظم ليست مرتبطة بالضرورة بالمجازفة، بل هى مرتبطة بتكريس المزيد من الوقت والمجهود لاستثماراتك.

بالنسبة لأولئك الذين يقررون اختيار أسهمهم بأنفسهم مع الحفاظ على هامش للأمان تشمل نصائح "جراهام" التالى:

- ابحث عن الشركات التى لديها سجل أرباح يعود عمره لـ٢٥ عاما أو نحو ذلك.
- لا تستثمر فى شركات نسبة أسعارها إلى أرباحها أعلى من ١٠٪.
- عند الاطلاع على التقرير السنوى لشركة ما عليك بمعرفة الأرباح غير المتكررة أو "الوحيدة من نوعها" والخسائر الناتجة عن عملية التشغيل العادية.
- لا تستثمر فى صناعة بل استثمر فى شركات. على سبيل المثال، تم استثمار الكثير من الأموال فى وسائل المواصلات الجوية فى فترة ما بعد الحرب وحتى الخمسينيات، لكن الكثير من العوامل أدت إلى تحقيق هذه الصناعة ككل لنتائج مالية ضعيفة.

إذا كنت تطلب من الآخرين إدارة أموالك واستثماراتك ينصحك "جراهام" بالتالى:

- عليك بالحد من نشاطاتك الاستثمارية التى تعهد بها للآخرين لتقتصر على الاستثمارات المحافظة والمعتدلة فحسب؛ أو:

- عليك التأكد من وجود "علاقة غير عادية قوية وحميمة ومعرفة وثيقة بهذا الشخص" الذى سيباشر أموالك.

لا تتبع أبدا نصيحة أولئك الذين يعدون بنتائج تكهنية. عليك الاحتراس أيضا عند الإنصات إلى نصيحة صديق أو قريب: "الكثير من النصائح السيئة تأتينا مجانا".

تعليق أخير

فى الصفحة قبل الأخيرة من كتابه، كتب "جراهام" قائلا: "يكون الاستثمار غاية فى الذكاء عندما يكون غاية فى العملية والجدية". ويرى "وارن بافيت" أن هذه الجملة ربما تكون أفضل ما كتب عن الاستثمار وأكثرها حكمة على الإطلاق. لقد عنى "جراهام" أن الأشخاص فى عالم المال ينسون بسهولة حقيقة الاستثمار الرئيسية: فهو يدور حول الشركات، وشراء سهم يعنى الحصول على جزء من ملكية مشروع أو شركة بعينها. ومحاولة جمع مال من العائدات المرتبطة بأداء الشركة هو أمر محفوف بالمخاطر.

وعند التفكير فى وجود أى قواعد للاستثمار تمكنت من الوقوف فى وجه الزمن يشير "جراهام" إلى أن أغلب القواعد المرتبطة بنوع معين من الضمانات أو الأوراق المالية (مثل "يعد الصك استثمارًا أكثر أمانا من السهم") لم تعد صالحة فى الوقت الحالى، بينما القواعد المرتبطة بالطبيعة البشرية لا تفقد صلاحيتها أبدا مثل: "اشتر عندما يشعر أغلب الناس (حتى الخبراء) بالتشاؤم، وبع عندما يشعرون بتفاؤل كبير". كل شىء يتغير بما فيه الشركات والتشريعات والاقتصاد. أما البشر فلا، والبشر هم من يقود السوق. وتقول نظرية "فرضية كفاءة السوق" إن أسعار الأسهم غالبا ما تكون انعكاسا غير دقيق لقيم الشركات ودخلها المستقبلى المحتمل. لذا لا يمكن لأى أحد "التغلب على السوق" على أى مستوى بمجرد اختيار أسهم فردية. لكن هل يمكن للنجاح الرهيب لمستثمر مثل "وارن بافيت" والذى تعتمد خبرته بشكل كامل على فهم الطبيعة البشرية أن يكون حقا مصادفة؟

فى مقدمة النسخة الأصلية عام ١٩٤٩، أشار "جراهام" إلى أن "هذا الكتاب معرض لمجازفة عدم الصمود أمام التطورات المستقبلية" تماما مثلما هو الحال مع الكتب المالية التى صدرت عام ١٩١٤ وقدرتها البسيطة على إفادة المستثمرين فى فترة الخمسينيات. فى الواقع وعلى عكس هذا اعتبر الكثير من الناس هذا الكتاب - وعلى الرغم من الإشارات العديدة به لشركات اختفت بمرور الوقت - عملا خالدا نافعًا لكل زمان. وتواضع "جراهام" هو ما يجعلك تثق فيه بشكل أكبر، هذا بالإضافة إلى أسلوبه الهادئ وعدم استخفافه بالقارئ.

مع حلول الذكرى الستين له ما زال الكتاب محافظا على نفس مستوى الشعبية، وعلى الرغم من إضافة بعض التغيرات الطفيفة لبعض التعليقات والأمثلة من نسخة لأخرى، لا تزال مبادئ الكتاب على حالها: لذا لا يهم أية نسخة تختار لتقرأها.

بنجامين جراهام

ولد " جراهام" عام ١٨٩٤ فى لندن لوالدين من الأقليات (كان اسم العائلة الأصلى هو " جروسباوم") هاجرا إلى الولايات المتحدة وهو ما زال رضيعا . ولقد أبلى بشكل حسن فى المدرسة وحصل على منحة للدراسة بجامعة كولومبيا بنيويورك.

بدأ " جراهام" العمل بوول ستريت عام ١٩١٤ عندما كان فى العشرين من عمره، وفيما بعد أسس شركته الشهيرة للسمسرة فى البورصة جراهام - نيومان. عمل " جراهام" أيضا محاضرًا بجامعة كولومبيا - كلية الأعمال من عام ١٩٢٨ وحتى عام ١٩٥٧ .

هناك كتب أخرى مهمة له منها كتاب Security Analysis - (1934) *والذى ألفه مع" جراهام دو" و" سيدنى كوتل" و" تشارلز تازام" وكتاب* The Interpretation of Financial Statements.

وتوفى" جراهام" عام ١٩٧٦ .



٢٠٠٢

مليونير الدقيقة الواحدة

" عندما تنظر حولك فى أى وقت ـ حتى فى تلك الأوقات التى تسودها الاضطرابات الاقتصادية ـ تجد أعدادا كبيرة من الأشخاص الذين يحتفلون بمأدب الازدهار الحافلة بالثروات بينما الأغلبية العظمى من الناس يقبعون فى انتظار الفتات المتساقط من المأدبة. إن الرحلة تجاه الحرية المالية تبدأ فى الدقيقة التى تقرر فيها أن قدرك المحتوم هو تحقيق النجاح والازدهار وليس البقاء فى حرمان ... إن الأمر لن يستغرق سوى دقيقة واحدة لتقرر، لذا ... قرر الآن".

الخلاصة

كل من أصابه الثراء فى العصور الحديثة يعرف قوة الرفع المالى: استخدام مصادر وتكنولوجيا خاصة بأشخاص آخرين من أجل مضاعفة التأثير الذى يحدثه عملك.

كتب عن نفس الموضوع:

روبرت جى آلان: مصادر الدخل المتعددة صـ ١٨

دايفيد باخ: المليونير التلقائى صـ ٢٦

بى تى بارنام: فن الحصول على المال صـ ٣٤

توماس جيه ستانلى وويليام دى دانكو: المليونير فى المنزل المجاور صـ ٣٣٦


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٢٣

مارك فيكتور هانسن وروبرت جى آلان

تصميم هذا الكتاب غير عادى لأقصى حد. فمع إدراك الكاتبين لاختلاف طبيعة الأشخاص فى التعلم والاستيعاب، تم تقسيم الكتاب بحيث يكون نصفه عبارة عن رواية مكتوبة فى الصفحات اليمنى، أما النصف الآخر فعبارة عن دليل إرشادى فى الصفحات اليسرى للكتاب.

وطريقة استعراض القصة فى نصف الكتاب الأول بسيطة، وهى تجرى كالتالى: "هل يمكنك جمع مليون دولار إذا كانت حياة من تحب تعتمد على هذا المال؟" والمطلوب ليس جمع المليون فحسب وانما بسرعة أيضًا. تحكى قصة الكتاب عن أرملة فقدت زوجها مؤخرًا وكان عليها جمع مليون دولار خلال ٩٠ يومًا لتتمكن من استرجاع حضانتها لأطفالها. المنحنى التعليمى الذى عليها اتباعه هو أصعب من قمة جبل إفرست، لكن إيمانها البسيط بقدرتها على تحقيق هدفها جعلها تقابل الأشخاص المناسبين وتبتكر المنتج الرابح فى الوقت المطلوب. وكل المبادئ التى اتبعتها لبلوغ غايتها تم شرحها بشكل مباشر فى الجزء الآخر من الكتاب.

فى الواقع وعلى الرغم من التركيز على فكرة جمع المال خلال إطار زمنى محدد يعد اختيار عنوان الكتاب غير مناسب إلى حد ما. وكان يمكن لعنوان آخر مثل "المليونير المستنير" أن يكون أكثر ملاءمة؛ لأن هذه هى الفكرة الحقيقية لهذا الكتاب: كيف يمكنك جمع المال بطرق ليست لها سوى آثار إيجابية؟

المليونير المستنير

المبادئ الثلاثة للمليونير المستنير هى:

- لا تؤذ أحدًا - تحلَّ بالأخلاقيات والأمانة وابحث عن نتائج يربح منها الجميع.
- افعل الكثير من الخير - ساعد على تحسين حياة الكثيرين؛ وبإثرائك للآخرين تكون قد أثريت نفسك.
- اعمل من منطلق تحقيق الخدمة - اجمع ثروة حتى يمكنك وهبها للآخرين، فيجب تشارك الهبات المالية.

مثل هذا الشخص يفهم المعنى الحقيقى وراء القول المأثور لـ"أندرو كارنيجى": "لن يمكن لأى شخص تحقيق الثراء حتى يُثرى الآخرين". سيتناسب مستوى ثرائك مع قيمة ما تهبه للآخرين. حتى تحصل على ثروة ضخمة عليك أولًا أن تحقق فائدة عظيمة للآخرين. والمليونير المستنير هو خادم أمين لموارد الكون، لذا هو سيرغب فى النهاية وبشكل طبيعى فى وهبها مرة أخرى للمجتمع. وعقيدة المليونير المستنير هى:

أنا أجمع الملايين،
أنا أدخر الملايين،
أنا أستثمر الملايين،
أنا أهب الملايين.

ولقد ذكر الكاتبان فكرة العالم المستقل "باكمينستر فولر" عن "التعاقب". فعمل النحلة المقصود منه أخذ الرحيق من الأزهار له آثار مترتبة عليه: حيث يمكن النباتات من إتمام عملية التلقيح من أجل الحفاظ على استمرارية الحياة والنمو. وبنفس الطريقة فإن مجهوداتك لخلق قيم جديدة ولخدمة الناس من خلال خدماتك أو منتجاتك ستكون له آثار إيجابية أخرى، وأغلبها لن تعرف عنه حتى أى شىء. على النقيض تجد أن مليونير "الظلام" لا يسعى سوى وراء المال فقط، وبالتالى ستصبح الأحداث المتعاقبة لأفعاله سلبية.

ركز أولًا على الأمور الداخلية

ستصبح على طريق الثروة حالما تتقبل أنك لا تفتقر إلى أى شىء تحتاج إليه لتصبح مليونيرًا. الثراء لا "يحدث للآخرين فقط"، بل سيحدث لك أيضًا إذا آمنت بذلك. ويقول المؤلفان إن عليك عدم نسيان أنك أنت ثروتك.

فكرة جمع ثروتك ستكون نابعة منك أو أنت من سيتبناها وينفذها، وكل ما تحتاج إليه ليصبح الأمر واقعًا هو الالتزام والموارد، ويمكن لك الحصول على الموارد من شخص آخر غيرك. وعلى المستوى النفسى عليك أن تقفز إلى مستوى جديد من النتائج، وتحقيق هذا سينطوى على تغيير نفسك وأفكارك. عند طرح أسئلة أكبر على نفسك ستتمكن من البدء فى البحث عن نتائج أكبر. قد لا تلاحظ هذا، لكنك على الأرجح بداخلك مقاومة لتحقيق الثراء.

المرأة الموجودة فى الرواية بهذا الكتاب كان عليها الحصول على مليون دولار فى ٩٠ يوما، وكان جزء من التحدى الذى تواجهه هو إيمانها بقدرتها على فعل هذا. مع وجود مثل هذا الإيمان تصبح المسألة كلها مجرد مسألة وقت وتنفيذ قبل أن تجمع المال الذى تريده. استرجع أيام حياتك التى كنت فيها غاية فى النجاح. ستجد على الأرجح أن هذا الوقت كان فيه انسجام بين ما آمنت به تجاه ذاتك وما رأى الناس أنك قادر على فعله. وقبل حدوث الأشياء الرائعة لك، عليك أن تكون فى

حالة ذهنية مستعدة لقبول هذه الأشياء. وعلى حد قول "هانسن" و"آلان" فإنه: "يتحتم عليك أن تصبح مليونيرًا مستنيرًا قبل القيام بأى شىء".

فى أغلب الأوقات، وعندما يحدث لنا شىء ما سلبى، نلوم أشخاصًا آخرين. لكن كل المليونيرات المستنيرين يكتشفون أنه بدلًا من لوم الآخرين عليهم أولا أن يتعلموا من الموقف. إذا تخيلت خطا يفرق بين "التعلم" وبين "اللوم" بحيث يكون التعلم أعلاه واللوم أسفله فستجد أن المليونير المستنير يعيش دائمًا فوق هذا الخط. إن هذه هى الطريقة الوحيدة التى ستمكنك من الاستمرار على المستوى العقلى، لتجد فرصًا جديدة بدلا من التعثر والوقوع فى حفرة.

فى أغلب الأوقات تكون مسألة جمع الثروة عبارة عن عملية يمكن نسخها وتكرارها. إذا ركزت أولًا على العملية لتنفيذها بالشكل الصحيح، فستجد بقية الأمور تهتم بنفسها بشكل تلقائى. يشير "دبليو إدواردز ديمينج" - المهندس الذى أحدث نقلة فى عمليات التصنيع باليابان بواسطة أنظمته لإدارة الجودة - إلى أنك إذا نفذت أول ١٥٪ من أى نظام بشكل صحيح فستجد أن الـ ٨٥٪ الباقية تسير بسلاسة ويسر. ولقد تم تأليف هذا الكتاب من أجل تغيير نسبة ١٥٪ من تفكيرك وهو ما يمكن أن يؤدى إلى تغيير حياتك بأكملها. بإحداث بعض التغييرات الصغيرة فى طريقة فهمك للثروة يمكن للنتائج أن تكون هائلة.

سر المليونير: حشد القوى

هل تساءلت أبدًا من قبل لمَ يجنى المعلم ٤٠٠٠٠ دولار فى العام بينما يجنى الرياضى المحترف ٤٠٠٠٠٠ أو حتى مليون دولار؟ كل منهما يضيف قيمة لمن حوله (ربما تجادل أيضًا بأن المعلم يقدم قيمة أعلى من قيمة الرياضى). لكن بينما يمكن للمعلم التدريس لـ ٢٥ طالبًا فحسب فى نفس الوقت، يمكن للرياضى أن يقدم قيمة لقاعدة مكونة من آلاف المشجعين كما يشاهده على التلفاز ويستمتع به ملايين آخرون. الفارق بين الاثنين أن اللاعب لديه حشد أضخم ليقدم لهم قيمة، و"إذا كنت ترغب فى جمع ثروة فستحتاج إلى حشد أولا".

على الرغم من هذا يشير الكتاب إلى أنك لا تحتاج إلى الكثير من الموارد لتجمع حشدًا قيمًا. فى منهج "الصفر" لجمع الثروة يمكنك جمع أكبر كم ممكن من الحشود من خلال الاستفادة من أموال ووقت ومعرفة وأفكار وعمل الآخرين. ولعل نجاح "مارك فيكتور هانسن" يقدم مثالًا جيدًا على اتجاه الصفر. فلقد قام هو و"جاك كانفيلد" ببيع ٦٠ مليون نسخة من سلسلتهما "شوربة دجاج من أجل الحياة"*، لكن على الرغم من هذا، فإن أغلب محتويات الكتاب ليست لهم. فالقصص الحميمة التى كونت كل كتاب كان مصدرها أشخاصًا آخرين. لكن كان "هانسن" و"كانفيلد" هما من حصلا على حقوق النسخ والطباعة والملكية الفكرية. لقد حشدا قوة محتويات الكتب ببيع أعداد ضخمة من النسخ من خلال قناة غير معتادة وهى متاجر البقالة.

---

* متوافر لدى مكتبة جرير

عادة ما يبحث المليونيرات عن أساليب لحشد الأشياء من أجل مد أو مضاعفة تأثيرها وقيمتها. ما أعظم شكل للحشد فى وقتنا الحالى؟ شبكة الإنترنت. أيًا كان ما تنشره على الإنترنت فسيراه الملايين، وكلهم من العملاء المحتملين. وتكاليف تأسيس عمل عبر الإنترنت تكاد تكون تكلفته صفرًا، لكن يمكن للأرباح أن تتضاعف مرارًا وتكرارًا لأن العالم كله هم جمهورك.

الموجهون والشبكات

أنت تحتاج إلى فريق لتحقق حلمك، فالنجاح ليس مشروعًا فرديًا.

هناك شكل آخر للحشد ولا يكلف شيئًا هو الآخر، ألا وهو معرفة الأشخاص المناسبين. يقترح "هانسن" و"آلان" بأن تقوم بدعوة مليونير على الغداء بشكل مستمر لتعرف منه أسراره:

كل الأثرياء لديهم نظام معين - أو نمط ما - طوروه على مدار أعوام من التجربة والخطأ ليحصلوا على الخليط الصحيح لجمع الثروة.

عندما تحصل على أحد المليونيرات ليصبح الموجه لك فستتعلم منه منهجياته، وعلى المستوى الشخصى ستحصل على طريق مختصر لـ"الرؤى والإتقان والصبر". إن الحصول على موجه ومعلم متألق هو أقصر طريق لصعود جبل الملايين.

عليك أيضًا أن تبدأ فى تقدير قوة حشد الشبكات. وأغلب الناس يعتقدون أن العلاقات القوية والوثيقة هى مفتاح الدخول إلى عالم الأعمال. بينما يرى المؤلفان أن "العلاقات الضعيفة" - أصدقاء أصدقائك أو معارف فى نفس مجالك - هم من يمكنهم تحقيق الاختلاف فى حياتك. وكلما كان لديك المزيد من أولئك الأشخاص، حصلت على المزيد من الترشيحات ومصادر الأفكار والأبطال المحتملين.

يمكن للاعتماد على "الشبكة الكونية" - كما يصف المؤلفان الإيمان الروحانى - أن يكون أعظم شكل لحشد القوى. فقوة الإنسان الذى يعمل بمفرده دائما ما تكون محدودة، لكن إذا شعرت بأن هناك قوة أكبر وأعلى منك تدفعك وتساعدك لن تكون هناك أى حدود لإنجازاتك. وهما هنا يقتبسان مرة أخرى من "باكمينستر فولر" الذى قال: "يمكنك الاطمئنان إلى أنك إذا كرست وقتك وانتباهك لتحقيق الخير والمنفعة للآخرين فستقدم لك السماء الدعم فى اللحظة الأخيرة".

واللحظة التى تقرر فيها حقًا التحرك فستجد أن العناية الإلهية لها أسلوبها فى تسهيل الأمور لك. ستظهر لك "أيد خفية" من اللامكان لتساعدك. وكما يصيغ المؤلفان الأمر فإن: "الله يعلم مكان الذهب، لذا كنْ شريكًا لخالق كل الثروات".

أسرار التسويق

على الرغم من وجود جزء صغير فى هذا الكتاب عن التسويق - وهو الأمر الملازم لجمع أى نوع من أنواع الثروات - إلا أنه من المهم قراءته، وهو يتلخص فى ثلاث نقاط:

- عند إطلاق خدمة أو منتج جديد عليك مخاطبة وإغراء مدمنيها: "مدمنو السلعة هم أفضل العملاء. والمدمنون يشترون بسرعة وكثيرًا، والمدمنون يتحدثون إلى المدمنين الآخرين عن السلعة".
- ابتكر دعاية وتسويقًا مغريين. عليك أن تبتكر أو تحدد فائدة متفردة يحصل عليها عملاؤك منك ولا يمكنهم الحصول عليها من أى مكان آخر. أصبحت سراويل (ليفيز) رداء لا يمكن الاستغناء عنه فى حقول البحث عن الذهب فى أمريكا فى سبعينيات القرن التاسع عشر بسبب النسيج الفريد المستخدم فى صنعها والذى جعلها لا تتلف. يتساءل المؤلفان: "ما النسيج الفريد فى مجالك أنت؟ يجب عليك إيجاده فورًا والإعلان عنه".
- احصل على الحشد بضم شركاء لك. تواصل مع أشخاص لديهم بالفعل علاقات مع المدمنين الذين تبحث عنهم ومعهم بياناتهم أو معلومات عنهم. "احصل على موافقتهم لتقديمك إلى عملائهم مقابل نسبة من الأرباح، وبدلًا من التفكير فى المنافسة فكر فى التعاون".

أخيرًا، لتحصل على العملاء وتحافظ عليهم عليك دائمًا تقديم شيء ما مجانى: إعطاء تقرير أو تشخيص أو أسطوانة مدمجة أو كتاب لكل من يسجل نفسه فى قائمتك. لا تنس قانون الازدهار: حتى تأخذ، عليك أن تعطى أولًا.

تعليق أخير

كما حرص المؤلفان على الإشارة إلى هذه النقطة، أنت قادر على أن تصبح مليونيرا فقط باستثمار القليل مثل دولار فى اليوم، ومع افتراض حصولك على عائد ١٠٪، فإن هذا يعنى أنك ستستغرق عقودًا لتجمع المليون. هناك طرق أخرى أسرع، وهذا هو ما يدور حوله هذا الكتاب. داخل المناطق الأربع الرئيسية لجمع الثروات - الاستثمار، العقارات، الأعمال، الإنترنت - هناك احتمالات وفرص غير محدودة. لكن عليك أولا استيعاب أهمية الأمور العامة مثل السلوكيات الشخصية وحشد القوى والشبكات والتسويق. كلا الكاتبين متألق فى مجال التسويق، وعلى الرغم من أنك قد لا تتحمس لسلسلة كتب "هانسن" (شوربة دجاج من أجل الحياة) أو لمحاضرات "آلان" عن العقارات فإنه يمكنك على الأقل التعلم والاستفادة من براعتهما فى التسويق.

هذا العمل ينتمى للكتب التى تسخر من كتب التنمية الذاتية بعناوينه الجذابة وفصوله القصيرة وإشاراته المستمرة لمواقع إلكترونية للحصول على الدعم وقصته التى لن تربح بالطبع أية جائزة أدبية. مع ذلك فإن الهدف من الكتاب هو إدخال القراء فى تجارب على شاكلة "وجدتها"، ويقدم الكتاب للشخص الذى لا يعلم الكثير عن جمع الثروة الكثير من الرؤى والأفكار.

النقد المتكرر الذى حصل عليه الكتاب هو تركيزه على العقارات كمصدر لجمع المال. فى الواقع الجزء الذى يتحدث عن موضوع العقارات يغطى ٤٠ صفحة من واقع ٣٨٠ صفحة، وإذا اشتريت نسخة غير أمريكية فستجد تحذيرًا من أن الكثير من الاستراتيجيات لن يمكن تطبيقها فى وطنك. لكن لا تدع هذا يقف فى طريق شرائك الكتاب. وحتى لو كنت رجل أعمال مبادرًا بالفعل، وحتى لو كنت لست مضطرًا إلى جمع مليون دولار فى ٩٠ يومًا فستجد الكثير من النصائح الجيدة بهذا الكتاب والتى يمكن لها إحداث نقلة حقيقية فى عملك أو أمورك المالية.



مارك فيكتور هانسن وروبرت جى آلان

ولد " هانسن" عام ١٩٤٨ ، وهو متحدث ومؤلف فى مجال التحفيز. وسلسلته التى ألفها بمشاركة " جاك كانفيلد" بعنوان (شوربة دجاج من أجل الحياة) باعت أكثر من ١٣٠ مليون نسخة بـ ٥٤ لغة واشتملت على ١٠٥ كتب مختلفة، صدر الكتاب الأول منها عام ١٩٩٣ .

يدعم " هانسن" مجموعة من قضايا الإحسان، وفى عام ٢٠٠٤ تم ضمه إلى ساحة الشهرة للتنفيذيين فى مجال البيع والتسويق. صدرت له كتب أخرى منها The Aladdin Factor ـ (1995) والذى ألفه مع " جاك كانفيلد" و The Power of Focus ـ (2000) مع " جاك كانفيلد" و"ليو هيويت" ، كما أنه ألف كتابًا آخر مع " روبرت آلان" بعنوان Cracking the Millionaire Code.

من أجل الحصول على معلومات عن " روبرت آلان" يمكنك الرجوع لصفحة ٢٥ .



٢٠٠٠
الرأسمالية الطبيعية

" البيئة ليست عاملًا ثانويًا فى عملية الانتاج، بل هى غشاء يحتوى ويغذى ويحافظ على الاقتصاد ككل" .

" هدف الرأسمالية الطبيعية هو ضمان أن كل أشكال الموارد يتم استغلالها بحكمة تمامًا كما هو الأمر مع الموارد المالية" .

" فى حين لا توجد طريقة واحدة صحيحة لتقدير قيمة غابة أو نهر أو طفل، من الخطأ ألا نعطى هذه الأشياء أية قيمة على الإطلاق. إذا كانت هناك شكوك حول كيفية تقدير قيمة شجرة يبلغ عمرها ٧٠٠ عام، فاسأل كم يكلف الأمر لنزرع واحدة جديدة، أو لنوجد بيئة جديدة أو حضارة جديدة" .

الخلاصة

الازدهار الحقيقى لا يمكن تحقيقه على حساب الأرض.

كتب عن نفس الموضوع:

جو دومنجيز و فيكى روبين: مالك أو حياتك صـ ٩٠

ميلتون فريدمان: الرأسمالية والحرية صـ ١٣٨

بول زين بيلزر: الله يريدك ثريًا صـ ٢٧٠

الفصل ٢٤

بول هاوكين وآمورى بى لافينز وإل هانتر لافينز

تماما كما يعد أساس أية ثروة شخصية هو الصحة السليمة (لن تتمتع بالطاقة الكافية لترك بصمتك فى العالم إذا كنت مريضًا)، لذا فإن أساس الثروة العالمية هو بيئة طبيعية سليمة ومعافاة. يدور الازدهار بطبيعته حول الثروة والرخاء المحققين بدون الجور على الأشخاص الآخرين أو الأشياء الأخرى، فالازدهار الحقيقى يدعم "دائرة الحياة".

نشر هذا الكتاب فكرة "رأسمال الطبيعة"، والتى تقر بأن الهواء النقى والماء النظيف وغيرهما من أصول الطبيعة تقدم لنا قيمة ضخمة ويجب أن يتم حسابها تمامًا كما يتم حساب المال، كما أنها ليست أشياء متاحة لسلبها ونهبها. مع ذلك لا يوجه الكتاب لوما للصناعة ولتدميرها للعالم، فالكتاب يوضح من خلال الكثير من الأمثلة كيف يمكن للحفاظ على البيئة أن يكون قرارًا ذكيًّا على المستوى المالى، كما أنه أمر صحيح على المستوى الأخلاقى. وكان الكاتب الرئيسى لهذا الكتاب "بول هاوكين" رجل أعمال ناجحًا قبل أن يقرر تكريس أغلب وقته للأمور البيئية، وهو ما أعطى الكتاب المزيد من المصداقية. وعلى الرغم من إمكانية استفادة الكتاب من إجراء بعض التحديثات عليه إلا أنه يجذب القارئ ويمكن أن يغير حياته بقراءته، كما أنه يعد بجمع المزيد من الثروة من جهة، وبتخفيض استهلاك الطاقة وموارد الطبيعة من جهة أخرى.

هذا التعليق به مجرد شذرات بسيطة من مئات الأمثلة والنقاط الرائعة المذكورة فى الكتاب، والذى يمكن تحميله فصلًا بعد الآخر من موقع داعم للكتاب www.natcap.com.

رأس المال الذى ينساه رجال الاقتصاد

يشير مؤلفو الكتاب إلى أن الرأسمالية الصناعية حققت نجاحًا باهرًا فى جمع الموارد وتجميع ثروات ضخمة. لكن هذه الثروة تم جمعها على حساب البيئة الطبيعية، وهم يعترفون بأن تكلفة المواد الخام مستمرة فى الهبوط وأن الكمية الحقيقية للموارد الطبيعية لا تنضب أبدا بسبب تطوير أساليب أسهل لإيجاد واستخلاص المعادن من الأرض - مع ذلك هذه الأساليب "الأسهل" ما زالت لها أضرارها.

الفكرة الراسخة فى العقلية الصناعية هى أن البيئة تمدنا بمتاع يمكن تحويله إلى أشياء أكثر قيمة. لكن الأهم من المواد التى تمدنا بها الطبيعة هى الخدمات التى تقدمها لنا. على سبيل المثال، الغابة لا تقدم لنا الخشب فحسب، بل هى تعد شكلًا من أشكال حفظ الماء، كما أنها تنقى الهواء،

وتعمل كمصدات لدرجات الحرارة القصوى، كما أن توفير الطبيعة لدورة الكربون ينطوى على إبدال الأكسجين فى حين لا يمكن إبدال الكربون. ولا توجد طريقة أخرى للتعامل مع هذه المسألة إلا من خلال كميات ضخمة من النباتات الخضراء. وتجربة بيوسفير ٢ الشهيرة بأريزونا والتى تمت فى مطلع التسعينيات لم تتمكن من الحفاظ على ما يكفى من الأكسجين لتوفر الحياة لثمانية أشخاص فحسب. أما كوكبنا الأرضى فهو يقدم هذا كل يوم لمليارات الأشخاص.

الاقتصاد التقليدى يرى الثروة باعتبارها دورة تبدأ بالمواد الخام وتنتهى بتوزيعها. وما لم يوضع فى الاعتبار هو أصل المواد الخام أو ما يحدث للمنتجات عند التخلص منها. ويتساءل المؤلفون كيف سيتغير عالمنا إذا تم دمج هذه الأمور "غير المرئية" فى الاقتصاد والحسابات المالية؟

التوجه الاقتصادى الكلاسيكى الجديد قام بـ"حصر ما يعد فقط وليس ما يهم حقًا"؛ على النقيض تجد أن فكرة الرأسمالية الطبيعية تنظر للبيئة ليس باعتبارها "عاملًا ثانويًا للإنتاج" بل باعتبارها "غشاء يحتوى ويغذى ويحافظ على الاقتصاد ككل". وهناك أربعة أنواع مختلفة لرأس المال:

- بشرى - ما يمكن للناس ابتكاره.
- مالى - المال والأدوات المالية.
- رأس مال مصنع - البنية التحتية والمنتجات.
- رأس المال الطبيعى - عالم الطبيعة الذى تأتى منه كل الأشياء.

كل نوع مهم تمامًا بنفس أهمية الآخرين من أجل تحقيق الرخاء والازدهار.

الاستخدام الثورى للموارد

تنتبه الكثير من الشركات لقواعد "الكفاءة البيئية"، إلا أن هذا لا يعنى سوى تعديلات جزئية فى الأساليب الحالية للقيام بالأمور. ولن يحدث أى تغيير لعمليات الإنتاج المتزايدة والتى تؤثر على البيئة وتتبع منهجيات خاطئة ومواد مضرة إذا كانت العوامل الأكثر أهمية والمؤثرة حقًا فى البيئة يتم تجاهلها.

كشف الكتاب السابق لـ"آمورى وهانتر لافينز" *Factor Four: Doubling Wealth, Halving Resources Use* - والذى نشر لأول مرة بألمانيا، حيث حقق أعلى المبيعات - عن إمكانية الشركات والدول والأشخاص "التمتع بحياة أفضل ضعفين مع استخدام طاقة ومواد أقل بنسبة تصل للنصف"، ومثل هذه الثورة ليست ممكنة فحسب بل هى أيضًا ضرورية، خاصة مع الوضع فى الاعتبار أن عدد سكان العالم يتضاعف بينما الموارد المتاحة لكل فرد تقل.

يشير هذا الكتاب إلى الثورة الصناعية التكنولوجية التى أتاحت للفرد الواحد القيام بالعمل الذى كان يحتاج إلى ٢٠٠ فرد لإتمامه فقط منذ ٧٠ عاما مضت. ويرى المؤلفون إمكانية حدوث

الشىء نفسه الآن إذا قمنا بتبنى تقنيات وأساليب "ثورية مع الموارد الإنتاجية". ويفترض بالقطاع الخاص وليس العام قيادة هذه الثورة، والشركات لديها الحلول للجزء الأكبر من المشكلة بالفعل. وكل المطلوب هو تطبيقها. والإمكانات المتاحة لتطبيق معايير كفاءة الطاقة فى المصانع وعلى عمليات التصنيع هائلة، والكثير منها ينطوى على تعديلات بسيطة على الصمامات الجديدة والأنابيب والمراوح والمحركات والمواد العازلة ومغيرات الحرارة مع توفير صيانة أفضل للهواء المضغوط ... إلخ. وإجراء إصلاحات بسيطة لمجارى الهواء يمكن أن يوفر من إنتاج عشر محطات طاقة أمريكية فى العام. ولا شىء مما سبق يعد تكنولوجيا جديدة، وإنما هى فقط أساليب أفضل لما نقوم به بالفعل الآن.

الطريق إلى عالم أكثر خضرة

يلفت المؤلفون انتباه القراء إلى الآثار البيئية والاجتماعية الناتجة عن صناعة السيارات - الصناعة الأكبر فى العالم بأسره. وهو يشير إلى أن ٨٠٪ من الطاقة المولدة من محرك السيارة تستهلك فى التخلص من الحرارة والعادم، بينما ٢٠٪ فقط من الطاقة تستغل فى إدارة المقود؛ والسيارات الحالية تستهلك الكثير من الطاقة لأنها مصنوعة من الصلب وتصمم بطريقة أشبه بالدبابات منها إلى الطائرات، كما يتم تزويدها بطاقة أكبر مما تحتاج إليه حقًا فى الأغلبية العظمى من أوجه استخدامها.

أما سيارات المستقبل فستصبح أكثر خفة وهو ما يعنى الحاجة إلى طاقة أقل بكثير لتتمكن من التحرك والتوقف، كما أنها ستصنع من مواد مركبة أكثر خفة من الصلب لكنها أقوى، وستسير بدون الحاجة إلى مقود قوى وفرامل ثقيلة، وسيحركها خليط من الكهرباء والوقود (تويوتا بريوس هى أول سيارة تحقق نجاحًا تجاريًا لهذه الفكرة) مع وجود أجزاء متحركة أقل بكثير وبدون دواسة القابض وناقل الحركة الثقيلين. ويقول المؤلفون إن انتشار هذه السيارات بشكل أوسع سيضع نهاية للصناعات الحالية مثل صناعات السيارات والوقود والفولاذ والألومنيوم والكهرباء والفحم، لتعلن عن ميلاد صناعات جديدة أكثر أمنًا.

بنايات لها مستقبل

يتحدث الكتاب فى فصل "مجموعات البنايات" عن المخلفات والإهدار المصاحب لتصميمات المنازل الحديثة والبنايات التجارية. والشائع أن يتم تصميم وتشييد هيكليات بنائية جديدة تعكس التكاليف الباهظة التى أنفقت فى بنائها. ويجب الوضع فى الاعتبار أن الحفاظ على رأس المال الطبيعى يعنى أيضًا وضع تصميمات مكلفة على المدى الطويل خاصة فيما يتعلق باستخدام الطاقة. فى بعض الأحيان تكون هذه المعايير مكلفة فى البداية (لكن ليس دائما)، لكنها مع ذلك تقدم العديد من الفوائد لمالكيها على المستوى التجارى ولقاطنيها لأنها أماكن أفضل للعيش فيها. والبنايات الخضراء صديقة البيئة - مثل المقر الرئيسى لبنك آى إن جى فى هولندا - عادة ما

يتم بيعها أو تأجيرها بسرعة لأنها تمزج بين الراحة والتكاليف الأقل لإدارتها. وهذه البنايات فيها سكان أكثر ويمكن أن تدر إيجارات أعلى، ومعدلات تغيب المستأجرين عنها أقل، وانتاجيتها عالية.

لعل جزءًا من توفير النفقات الناتج عن البنايات صديقة البيئة هو استخدام تقنيات التبريد والتدفئة الخاملة والتى تتفادى الحاجة إلى استخدام أنظمة تكييف الهواء التقليدية. والكثير من هذه البنايات تم تصميمها بـ"نوافذ ضخمة" تسمح بدخول الضوء لكن تعكس الحرارة باستخدام حشوة داخلية من الغازات الثقيلة على شاكلة الكريبتون. وتتكلف هذه النوافذ أموالًا أكثر بنسبة ١٠ - ١٥٪ مقارنة بالنوافذ التقليدية مزدوجة الزجاج، إلا أن فعاليتها تتضاعف حتى أربع مرات أكثر فى الحفاظ على البناية باردة صيفًا ودافئة شتاء مقارنة بالنوافذ التقليدية. وهناك بنايات ضخمة بمدينة شيلى بكولورادو والتى لا تحتاج لأكثر من فرنين لحرق الأخشاب بفضل أنظمة العزل القوية والنوافذ الضخمة. ويشير المؤلفون إلى أن الجيل التالى من النوافذ سيستخدم الرقاقات الدقيقة لتتعامل مع الضوء والحرارة بشكل تلقائى، وأخيرًا، يمكن لاستخدام "الإضاءة النهارية" (الضوء الطبيعى الذى ينفذ عبر لوحات نصف شفافة بالسقف) والطاقة الشمسية وإعادة استخدام الخامات القديمة أن يقلل بشكل هائل من "البصمة الكربونية" للبنايات، وهذا بالإضافة إلى الراحة وتقليص التكاليف الناتجة عنها.

مخلفات الحكومة

الموقف المعيارى اليسارى الأخضر يعنى أن على الحكومة التحرك من أجل وضع تشريعات صناعية تحمى البيئة الطبيعية. لكن "هاوكين" وآخرين يشيرون إلى أن الحكومة فى الكثير من الأحيان تكون جزءًا من المشكلة (بسبب الإعانات والتشريعات التى تفضل استهلاك الطاقة فى مقابل توفيرها) وليس الحل.

فى وقت تأليف هذا الكتاب، كانت الحكومة الأمريكية تقدم دعمًا لصناعة السيارات يقدر بـ٤٦٤ مليار دولار فى العام، هذا إلى جانب بناء الطرق وتقديم معاملة تفضيلية لصناعات التعدين وقطع الأشجار ونقلها والتخلص من النفايات والتى ليست لديها دوافع قوية بالفعل لتغير من أساليبها. من جهة أخرى تجد أن التكنولوجيا الجديدة النظيفة لم تحصل إلا على القليل من الدعم. ولقد كانت الحكومة الألمانية تقدم مساعدات تقدر بالملايين لصناعة الفحم بشكل سنوى، فى حين أن إغلاق المناجم ودفع مستحقات العاملين فيها كان سيكلف الدولة أموالًا أقل بكثير.

والاقتراح الثورى الذى يقدمه هذا الكتاب هو: على الحكومات أن تتوقف عن فرض الضرائب على الأعمال والدخل وتفرضها بدلًا من ذلك على التلوث والمخلفات والوقود الكربونى واستغلال الموارد. وستكون النتيجة نظامًا جديدًا من الاستغلال الأفضل للموارد، والذى سيعيد بدوره توجيه نفقات الحكومة لمعالجة الأمراض الاجتماعية ولإصلاح الأضرار التى تعرضت لها البيئة. وبدون

فرض ضرائب على العمل سيزداد الإقبال عليه (وهو ما سيعمل على تقليل المشاكل الاجتماعية المرتبطة بالبطالة ونقص العمالة) بينما سيقل الإقبال على الموارد الثمينة.

الكربون والمناخ

من الشيق أن تقرأ آراء "هاوكين" وآخرين عن هذا الموضوع والذين كتبوا عنه قبل حتى أن يصبح واحدا من مسائل الوعى العام، وسيشعر القارئ بحس الضعف والوهن الطاغى على العلاقة بين الغلاف الجوى للأرض وبين سكانها، وسيعلم أن ثانى أكسيد الكربون لا يشكل سوى نسبة ٠٣, ٠٪ من تكوين الغلاف الجوى، إلا أن أقل تغير فى نسبته قد ينتج عنه تأثير ضخم على مشكلة الاحتباس الحرارى.

وعلى عكس أغلب المهتمين بالبيئة يعترف المؤلفون بقوة السوق فى العمل على تجنب كارثة تغير المناخ. وفضلًا عن التشريعات شديدة الوطأة، يدعم المؤلفون عملية تبادل الكربون بين المؤسسات من أجل تقليل الغازات المنبعثة منها، ويعلقون على هذا قائلين:

يمكن أن تختفى مشاكل المناخ فى النصف الثانى من هذا القرن تماما كما هو الحال الآن مع أزمة الطاقة التى ظهرت فى سبعينيات القرن الماضى، فهذه المشاكل ليست نتيجة حتمية للنشاط الاقتصادى العادى وإنما هى نتاج التطبيق غير الرشيد لأساليب قاصرة غير فعالة.

هذا الرأى - بأن السلوكيات المتسمة بالمسئولية واستخدام الطاقة بشكل رشيد يمكن أن تجدد رأسمالنا من الطبيعة - يلخص كل ما جاء فى هذا الكتاب.

تعليق أخير

يعد هذا الكتاب مصدرًا للإلهام؛ لأنه يقر بعدم احتياجنا إلى العودة للعيش فى الغابات والابتعاد عن وسائل الراحة الحديثة - فى الواقع يعد تمتعنا بالتقدم التكنولوجى الجديد والذى يستخدم كميات أقل بكثير من الطاقة جزءًا من تشكيلنا للحضارة، وإيجاد أساليب بديلة للحياة والانتقال والعمل لا يعنى بالضرورة أن علينا القبول بشىء أقل.

هذا الكتاب يدفعك للتفكير فى الازدهار على المدى الأكبر، وهو ما يعنى التفكير فيما سنتركه لأجيال المستقبل، ونحن لم نعد قادرين على الاستمرار فى التعامل بغطرسة مع الطبيعة باعتبارنا منفصلين عنها أو أكبر وأعظم منها. والاستغلال الحكيم لرأسمالنا الطبيعى جنبًا إلى جنب مع رأس مالنا المادى سيمكننا من تحقيق عائدات ضخمة.

بول هاوكين وأمورى بى لا فينز وإل هانتر لافينز

ولد " هاوكين" عام ١٩٤٦ ، وهو متحدث رئيسى فى الموضوعات المتعلقة بالعدالة البيئية والاقتصادية والاجتماعية، كما قدم الاستشارات للكثير من المؤسسات. وعندما كان فى العشرينات من عمره قام بتأسيس شركة إرون (شركة لبيع الأطعمة الطبيعية بالجملة) ، ثم شارك فيما بعد فى تأسيس شركة سميث آند هاوكين لمعدات البستنة. اشترك " هاوكين" أيضًا فى تأسيس شركات للبرمجيات والهندسة مثل ميتاكود وجروكسيس ومجموعة باكس التى تمد المصانع بالمراوح.

قدم كتاب " هاوكين" - (1993) - The Ecology of Commerce- فكرة " العائد الشامل" أو التكاليف الأشمل للمعاملات وقد ألف " هاوكين" كتبًا أخرى منها - The Next Economy (1983)، و (2007) - Blessed Unrest الذى يدور حول نمو المؤسسات غير الربحية حول العالم والمهتمة بتحسين أحوال العدالة الاجتماعية وأمور البيئة، ويعيش " هاوكين" الآن فى سوساليتو بكاليفورنيا حيث يترأس معهد ناتشيورال كابيتاليزم.

ولد " آمورى بى لافينز" عام ١٩٤٧ ، وهو حليف دائم لـ" الطاقة النظيفة" (مثل طاقة الرياح والطاقة الشمسية ... إلخ) وهو رئيس مجلس إدارة مؤسسة روكى ماونيتن وكبير العلماء بها. ولقد حصل على درجة الماجستير فى الفيزياء من جامعة أوكسفورد.

أسهمت" إل هانتر لافينز" فى إنشاء مؤسسة روكى مادنتين، كما أسست ناتشيورال كابيتاليزم سوليوشونز. وحصلت على تدريب فى مجالى العمل الاجتماعى والمحاماة، وهى الآن بروفيسور فى كلية بريسيديو لإدارة الأعمال، وأطلقت عليها مجلة التايم عام ٢٠٠٠ بطلة الكوكب.

٢٠٠٤
اطلب وستُجاب

" عندما تعلم أنك تريد شيئًا ما وتلاحظ أنك لا تحصل عليه تفترض أن هناك شيئًا خارجيًا يحول بينك وبين ما تريد، لكن هذا ليس صحيحًا على الإطلاق، فالشيء الوحيد الذى يمنعك من تلقى ما ترغب فيه هو اختلاف طريقة تفكيرك عن طريقة ما تريد" .

" أنت تسمح بتحقيق رغباتك عندما تصبح مشاعرك إيجابية ـ سواء كنت قويًا أو ضعيفًا، أما عندما تصير مشاعرك سلبية ـ سواء كنت قويًا أو ضعيفًا ـ تصبح فى حالة من عدم القبول لتحقيق رغباتك" .

الخلاصة

طالما كنت فى حالة ذهنية ومعنوية مستعدة لتلقى أى شيء سيمكنك الحصول على كل ما تريد.

كتب عن نفس الموضوع:

جينيفيف بيهريند: قواك الخفية صـ ٤٠

روندا بايرن: السر صـ ٧٠

تشارلز فيلمور: الازدهار صـ ١٢٢

جون راندولف برايس: كتاب الوفرة صـ ٢٨٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٢٥

إثر هيكس
وجيرى هيكس

أغلب الناس علموا عن "قانون الجذب" من فيلم وكتاب "السر" لـ"روندا بايرن" (يمكنك الرجوع إلى التعليق الموجود عنه صـ ٧٠)، لكن عندما صدر الكتاب عام ٢٠٠٦ كان "إثر وجيرى هيكس" قد قضيا ٢٠ عاما بالفعل فى تدريس هذا المبدأ عبر الولايات المتحدة بأسرها، ومن السهل رؤية تأثير كتاباتهما على كتاب "السر" وغيره من الكتب الأخرى المشابهة له.

لماذا لم يحقق هذا الكتاب إذن أفضل المبيعات فى هذا المجال؟ جزء من السبب وراء هذا يكمن فى زعم المؤلفين لـ"تلقيهما" لهذه المعلومات من مصدر روحانى. هذا الزعم يبعد بالطبع الكثير من القراء المحتملين، ومما لا يثير الدهشة أن المؤلفين حاولا فى بداية الكتاب شرح كيفية توصلهما لهذا النداء الخفى.

تبدأ القصة عام ١٩٨٥ عندما زار "إثر" و"جيرى" معالجًا روحانيًا فى فينيكس بأريزونا. حيث يفترض بهذا المعالج أنه يتلقى اتصالاً روحانيًا من روح مرشدة تدعى "ثيو". ودهشت "إثر" (وكانت قد ذهبت فقط بسبب إلحاح "جيرى") عندما أخبرها "ثيو" بأنها هى أيضا لديها روح مرشدة ترغب فى الإعلان عن نفسها، وطلب من الزوجين البدء فى التأمل الروحانى. بعد بضعة شهور، بدأت "إثر" تزعم أنها "تتلقى" معلومات من هذه الروح والتى أسمت نفسها "إبراهام" والذى يمثل مجموعة من الكيانات الروحانية. وجدت "إثر" نفسها تتوجه إلى آلتها الكاتبة لتكتب الرسائل التى تتلقاها.

ثم وهى فى الثلاثينات من عمرها، توقفت عن التأمل وكانت سعيدة بحياتها. لكن هذا "الغياب للآراء أو القلق" جعلها متلقية جيدة لمعلومات عن العالم الآخر. وقد تواصلت الأرواح معها لتذكر الناس بـ"قوانين الكون التى تحكم كل الأشياء"، بما فيها تحويل الرغبات إلى حقائق من خلال قانون الجذب، ولقد تم إخبارها بأن تشتت البشر فى "الزمان - المكان - الواقع" جعلهم ينسون من أين أتوا وكيف يستخدمون هذه القوانين.

والسؤال الذى يجب طرحه هنا هو: هل الزوجان "هيكس" يقومان بخدعة ضخمة، أم أنهما الصوت المعبر حقًا عن الحقائق الأبدية القادمة من العالم الآخر؟ فى الاستهلال الذى كتبه "واين داير" - كاتب فى مجال التنمية الذاتية الروحانية (يمكنك الرجوع إلى التعليق الموجود عنه فى كتاب *50 Self-Help Classics*) - تجده يمنح قدرًا من المصداقية للكتاب عندما وصفه بأنه "علامة فارقة فى عالم النشر"، حيث يضم بداخله حقائق كونية قوية. يمكنك أن تجيب بنفسك

عن هذا السؤال بعد قراءة الكتاب. لكن كل ما سبق لا يمنع أن هذا الكتاب يعد أكثر أعمال "هيكس" شمولًا لأنه يحتوى على تعاليم "إبراهام"، كما يوجد فى الجزء الثانى منه ٢٢ منهجية أو تمرينًا تحاول تطبيقها.

استوعب القانون

قانون الجذب (وهو قانون كونى لا يمكن مناقضته على الإطلاق) يعنى بمنتهى البساطة أن أى شىء تصب انتباهك عليه بالتفكير أو الرغبة فيه يصبح واقعًا. وفى أى وقت تركز على ما لا تملكه ستجد أيضا هذا الموقف من عدم الامتلاك يتجسد ليصبح واقعك. أنت تجذب لنفسك الأشياء والأشخاص المتماثلين معك فى حالتك الوجودية الحالية أو مع "ذبذباتك".

فى أول فصل من الكتاب بعنوان "قوة الشعور بشكل إيجابى الآن" يشير "إبراهام" إلى أن قرارك برفع معنوياتك أو مشاعرك فى كل لحظة هو أمر ضرورى من أجل زيادة ذبذباتك والتى تجذب بدورها أشياء وأشخاصًا ومشاعر من نفس النوعية. وهو يقول:

> *رغبتنا القوية هى أن تكون سعيدا بمكانك فى هذه اللحظة ـ وبغض النظر عن هذا المكان أو ماهية وضعك. نحن نفهم مدى غرابة هذه الكلمات بالنسبة لك إذا كنت تقف فى مكان يبدو لك بعيدا عما ترغب فى أن تكون فيه حقًا. لكن وعدنا المطلق لك هو أنك حينما تفهم قوة المشاعر الإيجابية ـ وبغض النظر عن أى شىء ـ ستتمكن من الإمساك بمفتاح الإنجاز لتصبح فى أى حالة من حالات الوجود أو الصحة أو الثراء أو أى شىء آخر ترغب فيه.*

ومحاولة التظاهر بالشعور بشكل جيد، فى حين أنك لست كذلك لن يجدى نفعا، ولن يغير هذا من ذبذباتك. الفكرة هى أن تختار مستوى مشاعر أعلى بشكل بسيط من مستواك الحالى، وكلما زاد مستوى إيجابيتك فى التفكير والمشاعر فى كل لحظة زاد تفتح اتصالك بالمصدر أو من يمدنا بكل هذه الأشياء وكل هذا الحب. وكلما شعرت بشكل أسوأ، ضاق شكل اتصالك.

ثق فى مشاعرك

إذا كنت تشعر بإحباط فإن الشعور بالغضب من شخص أو شىء ما هو مستوى "أعلى" لمشاعرك لأنه سيخرجك من حالة الإحباط، وهو سيمنحك شعورا بالتحرر. وحالما تختار الغضب باعتباره محررا من الإحباط ستشعر بالقوة والقدرة على اختيار فكرة أو إحساس آخر أعلى فى المستوى. وإذا اخترت عن عمد الشعور بخيبة الأمل بدلًا من الشعور باليأس مرة أخرى فستكون قد رفعت من مستوى ذبذباتك بالاختيار. وحالما تعرف كيف ترفع عن عمد من مستوى حالتك المعنوية حتى ولو بطريقة بسيطة ستجد أنك لم تعد معدوم الحيلة فى مواجهة مشاعرك.

لأن مشاعرك هى المؤشر على شكل تردد ذبذباتك يمكنك الاعتماد عليها لتعرف ما إذا كنت متوافقا مع مصدرك أم لا. وإذا كنت على انسجام مع مصدرك فسيعنى هذا وجودك على الطريق الصحيح لتحقيق ما تريد، إن مشاعرك هى أفضل نظام إرشادى وهى ما سيخبرك كيف يعمل قانون الجذب فى حياتك.

خلف كل شىء تريده توجد رغبة فى الشعور بمشاعر أفضل وفى الشعور بالسعادة والمتعة. ويقول "إبراهام" إن الأهداف الموجودة خلف رغباتك أقل أهمية من واقع سماحك للطاقة فى حياتك بالتدفق. عندما يكون بداخلك مشاعر تقدير للأشياء والأشخاص وعندما تحب نفسك ستجد أنك تصدر مستوى أعلى من الذبذبات. ويتغير هذا عندما تبدأ فى انتقاد ما حولك أو فى البحث عن العيوب والأخطاء. وكلما شعرت بشكل أفضل تجاه نفسك، تمكنت من تقديم المزيد للآخرين. والأمر لا يتعلق بالأنانية، كل ما فى الأمر أن الأشخاص غير المتصلين بذواتهم هم من يشعرون بالغيرة، وهم من يرتكبون الأعمال المنيفة، وهم من يشعرون بانعدام الأمان.

لقد ولدت لترغب وتحصل على ما ترغب فيه

أكثر سؤال شائع يطرحه الناس على "هيكس/إبراهام" هو: "لِمَ يستغرق الأمر وقتًا طويلًا حتى أحصل على ما أريد؟" ليست الإجابة أنك لا تريد هذا الشىء بالدرجة الكافية أو أنك لا تستحقه أو لأن "الظروف تقف ضدك". بل السبب هو أنك لا تصدر الذبذبات الملائمة لرغباتك. ويقول "إبراهام": "إن هذا هو السبب الوحيد فحسب". إن ما منعك من الحصول على ما تريد هو أنت – أفكارك التى لا تتماشى مع ما تريد أن تكونه أو تريد أن تصل إليه. وفى أى وقت تطلب أى شىء تتلقاه لكن عليك أن تسمح له على المستوى العقلى بالمجىء إليك وبأن يتشابه تفكيرك مع ما تريد الحصول عليه.

يشعر الكثير من الناس بالذنب؛ لأن لديهم رغبات، لكن "إبراهام" يوضح أن هذه الرغبات هى ما تشكل جوهر البشر لأنها هى ما تجعلهم يشعرون بحقيقة أنفسهم وما خلقوا لأجله. وإذا كنت متمهلًا حقًا فى أفكارك ورغباتك فسيمكنك أن تصبح أكثر تحديدًا حيال العالم الذى ترغب فى خلقه لذاتك، إن الحياة عبارة عن عملية طلب وحصول على ما تطلب، وأنت من يصنع واقعك سواء فعلت هذا عن وعى أم لا. وعليك أن "تشعر" بأفكارك ورغباتك كما هى بداخلك، وأنت تشعر بامتنان لتحققها بطريقة رائعة. عليك أيضًا أن تشعر بالحماس والتفاؤل تجاه ما سيأتى وتحلَّ بالصبر ولا تشك فى مجيئه. وإذا كنت تشعر بشكل إيجابى تجاه شىء ما تريده وتسمح له حقًّا بالمجىء، فسيأتى لك.

غالبا ما تكون الرغبة التى لا يراها الإنسان كذلك هى "رغبة يتم مقاومتها". على سبيل المثال، إذا كانت لديك سيارة متهالكة وترغب فى أخرى جديدة، ربما تشعر الآن بالاستياء من هذه السيارة القديمة، وهذا لا يعد رغبة وإنما هو بالأحرى تركيز على النقص. وعليك أن تشعر بالامتنان لأن الكون سرعان ما سيقدم لك أخرى جديدة. والخطوة الرئيسية لإظهار رغباتك هى

بافتراض أنها تحققت وأنك تتمتع بها بالفعل. بهذه الطريقة يمكنك الإعداد لمستوى من الذبذبات لن يجذب سوى المقابل المادى له.

لاحظ "إبراهام" أن الناس عندما يكتشفون قانون الجذب والذبذبات لا يشعرون فى بادئ الأمر بالارتياح تجاه مشاعرهم وما قد تجذبه لهم. لكن الأطياف تشير إلى أن الأفكار ليست مثل السلاح الزاخر تنتظر الفرصة لتسبب الدمار؛ بل هناك دائمًا متسع من الوقت لاستيعاب كيفية عمل القوانين لتبدأ فى تغيير تفكيرك خطوة بخطوة. وهناك دائمًا فترة زمنية فاصلة بين وجود فكرة ما فى ذهنك وبين تحققها على أرض الواقع. لذا لا تخش من الأفكار الخارجة على السيطرة، بدلًا من هذا عليك ملاحظة أن كل محاولة لتغيير تفكيرك باتجاه المزيد من الأفكار الإيجابية التى لا تقاوم رغباتك ستجنى لك منافع حقيقية.

تعليق أخير

يعد هذا الكتاب عملًا فلسفيًا بالفعل لأنه يحاول شرح الصلة بين الأفكار والواقع، والمدى الذى يمكننا الوصول إليه فى خلق أو التحكم فى عوالمنا. وهو يرى أن هناك فهمًا خاطئًا لفكرة "القدر" الذى يتحكم فى حياتك وفقًا لنمط مسبق، والفكرة الصحيحة - حسب رأيه - هى أنك تمتلك الحرية الكاملة فى تشكيل حياتك حسبما تريد؛ لأن ذلك هو ما أراده الله لك منذ خلقك. وقد يبدو لك أحيانًا أنك لا تتدخل إطلاقًا فيما يحدث لك من أمور، ولكن هذا الأمر يحدث فقط حين لا تفهم قوانين الجذب جيدًا.

قد يجد بعض القراء فكرة الرسائل الروحانية تلك تتخطى كل ما هو مقبول لكن إذا غضضت النظر عن هذه النقطة ستجد أن قانون الجذب يعد أمرًا بديهيًا ومنطقيًا بالفعل. على سبيل المثال، الجميع يعلمون أن التفكير فى شىء ما لفترة طويلة يجعل احتمالية حدوثه أو وجود تأثير له على حياتك الواقعية أكبر بكثير من احتماليات وقوعه لو كنت فكرت فيه لفترة قصيرة فحسب. ومن المنطقى أيضًا أن الرغبات تتحول إلى معتقدات، ومعتقداتنا هى ما تشكل ما نحن عليه. وعندما تختار عن عمد معتقداتك ورغباتك يصبح من المنطقى أن تتمكن من التحكم فى واقعك.

المادة الموجودة عن المشاعر فى هذا الكتاب مذهلة حقًا، وعلى المستوى العملى تساوى فى قيمتها مجموعات كبيرة من كتب علم النفس. وهناك عناوين فصول تحرك الفضول إلى أقصى حد مثل "محاولة كبح حرية أحدهم دائمًا ما يكلفك حريتك أنت" و"أنت تبعد ١٧ ثانية فقط عن ٦٨ ثانية من الإشباع". وسيعجبك هذا الكتاب إذا كنت استمتعت من قبل بكتاب *Conversation with God* لـ"نايل دونالد والش" أو كتاب *A course in Miracles* (يمكنك الرجوع إلى التعليق الموجود عنه فى كتاب *50 Spiritual Classics*) - فهذه الكتب تعد "رسائل" أخرى من الأرواح أو الأطياف. وبعض الناس يفضلون النسخة الصوتية للكتاب لأنهم يجدون صوت "إبراهام" قويًا (عندما يتحدث من خلال "إِثر" التى يبدو صوتها غريبًا وآليًا وذا لكنة). لكن على الرغم من هذا فإن هناك المزيد من الوقار والوضوح فى النسخة المكتوبة مقارنة بالنسخة الصوتية.

إثر هيكس – جيرى هيكس

قم بقراءة كتاب "السر" لـ"روندا بايرن" بعد قراءة هذا الكتاب لتعرف إلى أى مدى تأثرت "بايرن" بأفكار "إبراهام". ولقد كانت "إثر هيكس" شخصية محورية فى فيلم "السر" فقدمت دعما قويا لمبادئ "إبراهام"، وعلى الرغم من هذا وفى وقت لاحق، طلبت "إثر" أن يتم حذفها من الفيلم لأنها شعرت بأن مؤسسة "بايرن" تعمل فى مستوى "مختلف من الذبذبات". وبعد ذلك قامت هى و"جيرى" بإنتاج فيلمهما "السر وراء السر" والذى روجت له بقوة المذيعة "أوبرا وينفرى".

إثر هيكس وجيرى هيكس

نشأت "إثر هيكس" فى فترة الخمسينيات فى بارك سيتى، وهى مدينة خارج سولت سيتى بيوتاه. وعمل والدها فى تجارة الخشب، بينما نشأ "جيرى" فى سان دييجو وأركنساس فى كنف والدته قبل أن يلتحق بالمدرسة الثانوية بنيو أورلينز.

التقى الزوجان فى فريزنو بكاليفورنيا عام ١٩٧٦ وتزوجا عام ١٩٨١. ويكبر "جيرى" "إثر" بعشرين عامًا وكان قد تزوج قبلها أربع مرات. ولقد عمل كلاعب أكروبات بالسيرك ثم موسيقى رحال ثم مشرف على حفلات ثم ممثل كوميدى. وفيما بعد تمكن "جيرى" من جمع المال من خلال شبكة آمواى للتسويق والتوزيع، وهو يعزو نجاحه لكتاب "نابليون هيل" Think Big and Grow Rich. وكلا الزوجين لديه طفلان من زيجات سابقة.

صدرت للزوجين كتب أخرى منها The Amazing power of Deliberate Intent: Living the Art of Allowing (2005) و The Law of Attraction: The Basics of the Teachings of Abraham (2006).

وتقع مؤسسة إبراهام-هيكس فى سان أنطونيو بتكساس.

١٩٦٥
مفتاح الثراء

"لم نسمع أبدًا عن شخص حقق النجاح الدائم دون أن يقوم بأكثر مما يتقاضى عليه أجره" .

" الأثرياء - الأثرياء الحقيقيون - ينمون بشكل يتناسب مع مدى وحجم الفوائد التى يقدمونها لأولئك الذين يشاركونهم، وأنا على يقين من صحة هذا؛ لأننى أصبحت ثريًا بسبب مشاركاتى مع الآخرين. وأنا لم أساعد أى شخص وأقدم له منفعة ما إلا ووجدت أننى أحصل على مقابل لهذه المنفعة من مصدر أو آخر مضاعف عشرة أضعاف" .

الخلاصة

القانون الأساسى للازدهار وتحقيق النجاح يقتضى أن تقدم أولًا قيمة كبيرة للآخرين حتى تتلقى وتحصل على الكثير بعد ذلك.

كتب عن نفس الموضوع:

روندا بايرن: السر صـ ٧٠

مارك فيكتور هانسن وروبرت جى آلان: مليونير الدقيقة الواحدة صـ ١٧٦

الفصل ٢٦

نابليون هيل

تم تكليف "نابليون هيل" عندما كان صحفيًا فى الخامسة والعشرين من عمره بمجلة ساكسس بإجراء مقابلة مع أغنى رجل فى أمريكا: عملاق الحديد والصلب "أندرو كارنيجى" (يمكنك الرجوع للتعليق المكتوب عنه بهذا الكتاب صـ ٧٦). وعندما ذهب للقائه عرض "كارنيجى" على "هيل" أن يعطيه "الجزء الأكبر من ثروته" وهو ما لم يكن مالا وإنما خلاصة حكمته عن كيفية تحقيق أى شخص للثراء.

قبل "هيل" التحدى وقام بإجراء مقابلات مع كل عمالقة المال فى عصره على مدار ٢٠ عاما ليؤلف عمله الضخم *Law of Success*. أما كتابه(1937) ـ *Think and Grow Rich* فيعد نسخة مكثفة وملخصة لعمله سالف الذكر، ولقد باع منه أكثر من ٢٠ مليون نسخة.

أين إذن مكان وترتيب كتاب *The Master Key to Riches* من أعمال "هيل"؟ فبينما يعد كتاب *Think and Grow Rich* وصفة قوية غير مغشوشة لتحقيق النجاح المالى، تجد أن كتاب *The Master Key to Riches* يقدم دليلًا أكثر شمولًا وفلسفة عن الثروة بكل أنواعها بما فيها السعادة والشعور بالرضا. ومع الوضع فى الاعتبار فإن تأليف "هيل" لهذا الكتاب وهو فى الثمانينيات من عمره ستجده لا محالة عملا عميقا يركز على النجاح والرخاء والازدهار فى مواجهة المعنى البسيط للثروة المالية.

افتح الباب للثراء

يميل أسلوب الكتاب إلى الظهور بمظهر الحلقات الإعلانية الجذابة، فهو يدعو القارئ بتلهف إلى الاستمرار فى تقليب الصفحات ليكتشف "مفتاح الثراء". ولم يقدم "هيل" فى الواقع هذا المفتاح بشكل صريح، فضلًا عن ذلك فقد قدم ١٧ مبدأ أو "بابًا" عليك المرور عبرها لتصل إلى الغرفة الداخلية التى ستجد بها مصدر كل الثراء. وهذا يشمل التالى:

وضوح الهدف

طبقا لـ"هيل" فإن كل أنواع النجاح تبدأ بهدف واضح ومحدد. وتشمل فوائد هذا الهدف أنه يلهمنا مساعدة الآخرين؛ ويولد الإيمان الذى يمنع مشاعر الشك والخوف؛ ويساعد على تخطى التسويف والتأجيل؛ ويجعلنا فى حالة ذهنية إيجابية. ومجهودات كل رجال الصناعة والتجارة والمخترعين الذين درس "هيل" حالاتهم ـ بمن فيهم (وولورث، وآرمور، واديسون، وبيل) ـ يمكن تلخيصها فى

هذه النقطة فحسب: الهدف الواضح. ويؤكد "هيل" أن الهدف الواضح "يغير من الكيمياء الحيوية للعقل" ليجعل الاستسلام والخضوع للخوف أو الفشل أمرًا صعبًا.

قطع ميل إضافى

تجعل الطبيعة الحصول على القوت أمرًا صعبًا ولا يمكن لأى كائن حى جمعه بسهولة. وإذا لم يكن هذا هو الحال لما تمكنت الكائنات من تنمية غريزة البقاء، و"قطع الميل الإضافى" - والذى يعنى بذل المزيد من المجهود مع عدم وجود ضمان للمكاسب - يعد شكلًا طبيعيًا من أشكال تصرفات البشر.

كانت هذه هى السمة الرئيسية التى بحث عنها "أندرو كارنيجى" فى العاملين لديه. فإذا كانوا يبذلون مجهودًا أضخم وأكثر مما هو مطلوب بالفعل كان يجزل لهم العطاء؛ لكن يجب أن يأتى هذا المجهود الإضافى أولًا. ولقد كان "تشارلز سكاوب" عاملًا بأجر يومى فى أحد مصانع الصلب التى امتلكها فيما بعد. وكان مشهورًا بقيامه دائما بما هو أكثر مما يطلب منه، وارتقى المناصب سريعًا ليحصل على ٧٢٠٠٠ دولار فى العام وهو ما كان يعد أعلى راتب فى الولايات المتحدة بأسرها. وفيما بعد حصل على مكافأة قدرها مليون دولار نظير الكثير من المواقف فى العمل والتى قطع فيها أميالًا إضافية.

ويشير "هيل" إلى أن فلسفة "كارنيجى" قد تبدو فلسفة اقتصادية بشكل بحت لتحقيق التقدم؛ مع ذلك، فهى تتعلق أيضًا بالتعامل الأخلاقى مع الآخرين، وهو ما يعنى قطع الميل الإضافى فى العلاقات الإنسانية (مساعدة أو حماية أولئك غير القادرين على حماية أنفسهم) وبغض النظر عن إمكانية حصولك على مكافأة فى المقابل من عدمها.

"هيل" يحكى فى كتابه قصة عن امرأة كانت تجوب أحد المتاجر فى نيويورك، وكان من الواضح عدم نيتها شراء أى شىء، بل كانت هناك فقط لتحتمى من الأمطار. وعرض عليها موظف شاب بالمتجر المساعدة وأحضر لها كرسيًا لتجلس عليه. وعندما أصبحت مستعدة للخروج رافقها حتى الرصيف. ولم يكن هناك بالطبع أية فائدة مالية مما فعله. لكن بعد مرور بعض الوقت اتصلت هذه المرأة بالمتجر وطلبت التعامل مع هذا الشاب. لقد أرادت منه السفر إلى اسكتلندا ليساعد فى تأثيث منزل هناك. ونتج عن طلبها شراء أثاث ومفروشات بمئات الآلاف من الدولارات من هذا المتجر. وكان هذا "المنزل" فى الواقع هو قلعة سكيبو، منزل الإجازات الضخم الذى يمتلكه "أندرو كارنيجى"، وكانت هذه المرأة هى والدته.

يقدم "هيل" العديد من القصص على هذه الشاكلة ليشرح كيف يمكن للموظفين والعاملين العاديين الحصول على مكافآت ضخمة فقط من مساعدة الناس بدون شكوى أو تذمر. مع ذلك لا يفترض بالإنسان الذهاب لقطع الميل الإضافى على أمل الحصول على مكافأة مالية؛ فجزء من قيمة هذا العمل هو التمتع بالحماس والطاقة الناتجين عنه، والقيام بأكثر مما هو متوقع منك يجعلك تتألق سواء على المستوى الداخلى أو الخارجى.

الإيمان العملى

نحن لا نقدم أى اعتذارات لإيماننا بأن أحدًا لم يتمكن من تحقيق أى نجاح عظيم وقوى إلا أولئك المدركون للقوى الروحانية اللامتناهية.

يستكشف "هيل" أهمية الإيمان لكن ليس بالمعنى الدينى المتشدد وإنما باعتباره الصلة بين عقلك والعقل الكونى الأعظم ذى "الذكاء غير المحدود". والإيمان قادر على توليد معجزات ضخمة، وهو ضرورى لتحقيق الثراء فى الحياة.

الإيمان العملى يعنى وببساطة إمكانية تحول "المستحيلات" إلى واقع - ومن الأفكار المستحيلة تنبع أشياء مستحيلة. ويناقش "هيل" الرؤية القوية لرجال الأعمال العظام الذين تخيلوا وآمنوا بأشياء قبل أن يتم حتى الإتيان بها إلى هذا العالم بوقت طويل، وهذا الإيمان لا يمكن تقديره بثمن لأنه هو ما يجعلك تتواصل مع الثراء غير الملموس للكون وطاقاته، وهو أمر لا يفهمه إلا القليلون. وهو يعقب على هذا قائلًا:

إحدى الخصائص الغريبة لـ[الإيمان] هى أنه يظهر بصفة عامة بسبب أمر ما طارئ يجبر الناس على البحث فيما وراء قوى الأفكار العادية لحل مشاكلهم.

وهذا يعنى أن مشاكل الناس تبدو مستحيلة لدرجة تتطلب الاعتماد على قوة ما أكبر منهم أو فى أعمق أعماقهم: وقد لا يوجد أى دليل على قدرتهم على الخروج من الهوة. لكنهم مع ذلك يظلون متمسكين بإيمان قوى شديد التحمس. وهذه هى "قفزة الإيمان" الشهيرة التى قامت عليها الكثير من المشاريع العظيمة.

ثروات الحياة

يقدم "هيل" فى كتابه "١٢ ثروة" للحياة: سلوكًا عقليًا إيجابيًا، وصحة سليمة، وتناغمًا فى العلاقات الإنسانية، وتحررًا من الخوف، والأمل فى الإنجاز، والقدرة على الإيمان، والقابلية لمشاركة النعم، والحصول على ثمرة الحب أو الهدف، وعقلًا متفتحًا لكل الأمور، والسيطرة على الذات، والقدرة على فهم الناس، والأمان الاقتصادى.

وهو يشير إلى ما قد يبدو جانبًا غريبًا من الثروة والازدهار: الاستعداد للتلقى فهو يتحدث عن "أصل لا يقدر بثمن" والذى إذا صرت مدركًا له يمكن أن يقدم لك أيًا ما تريده. وهذا هو "مركز ذبذباتك" الذى يعبر باستمرار عن حالتك الذهنية لبقية الكون، كما أنه يتلقى على مستوى اللاوعى رسائل منه. وأنت لديك ذاتان، واحدة إيجابية والأخرى سلبية. وعندما تكون الذات السلبية هى

المسيطرة ستجذب إليك الأشخاص والمواقف السلبية، وعندما تكون الذات الإيجابية هى المسيطرة يحدث العكس، وقد كتب "هيل" قائلًا: "السلوك العقلى الإيجابى هو نقطة الانطلاق لتحقيق كل أنواع الثراء - سواء كان ثراءً ماديًا أو معنويًا".

هناك بالطبع الكثير من الأشخاص السلبيين الحقراء الذين تمكنوا من الثراء، أليس هذا صحيحًا؟ نعم لكنهم لم يحصلوا على الثراء المعنوى والأشمل الذى تحدث "هيل" عنه والذى يشمل الحب والصداقة والصحبة والتناغم الأسرى والاستمتاع بالعمل والصحة والتحرر من الخوف والأمل فى المستقبل وتقدير الطبيعة. ويقول "هيل" إنه إذا كان هدفك هو تحقيق كل من الثراء والسعادة عليك جعل السلوك العقلى الإيجابى هو عادتك الأساسية فى الحياة.

قانون التعويض

يناقش "هيل" فى كتابه ما أسماه بـ"الخطة الكونية الكبيرة" للتعويض. وطبقا لهذه الخطة، يستحيل أن تقدم خدمة ما للآخرين بدون الحصول على عائد فى المقابل. وسواء حصلت على هذا العائد الآن أو فى المستقبل أو بشكل غير متوقع ستجد هذا القانون أكيدًا بشكل حتمى. لتحقق أى نوع من أنواع الثراء ولـ"تحصل"، فإن عليك أولًا أن تعطى. ولأن الحياة تثبت صدق هذه القاعدة مرارا وتكرارا يصبح من الغريب أن يحاول الكثير من الناس تجاهلها.

إن الثراء هو شارع ذو اتجاهين: سيعتمد ثراؤك فى الجزء الأكبر منه على معرفة أو مساعدة الآخرين. (على سبيل المثال، اعتمد الجزء الأكبر من نجاح "هيل" ككاتب ومتحدث على حكمة "أندرو كارنيجى" وغيره من المئات من رجال الأعمال الذين تعلم منهم أسرار النجاح). وفى المقابل تلزمك القوانين الكونية بمساعدة الآخرين وتمرير معرفتك لهم. وأنت وسيلة للدورة التى لا تنتهى من العطاء والتلقى. والثروات الضخمة تذهب لأولئك الذين يقدمون أشياء ذات قيمة كبيرة، وهم بدورهم عليهم تمرير هذه الثروات للآخرين.

تعليق أخير

هذا العمل هو واحد من كتب التحفيز القديمة التى يسهل نبذها من النظرة الأولى. وهو يفتقر إلى نهاية حقيقية كما قد يبدو مفككًا إلى حد ما. مع ذلك، فإن "نابليون هيل" لم يصبح شخصية بارزة فى حركة تحقيق النجاح من فراغ. وكتبه تستحق التركيز والتفكير فيها، وإذا قمت بقراءتها بتعمق فستجنى بالتأكيد الكثير من الثمار.

كلام "هيل" شيق: لأن أفكاره عن "الذبذبات" و"بثها" يمكن أن تجدها الآن فى صفحات أى كتاب عن الازدهار فى العصر الحديث، والأفكار المذكورة به عن الاستراتيجيات السرية لتحقيق الثراء مصدرها أكثر الرجال نجاحًا فى أمريكا فى عصره. وإذا كنت تشك فى مصداقية وصحة كل ما ذكر عن "العقل" فيما يتعلق بالازدهار فسيجعلك واقع مركزية هذه الفكرة فى كتاب "هيل" تعيد النظر فى هذا الأمر، إذ إن "هيل" لم يخترع بأى حال من الأحوال قانون الجذب أو قانون

التعويض، لكن أعماله كانت مهمة فى التركيز على هذين القانونين وتقديمهما لعدد أكبر من العامة والذين قد يكونون لم يتقبلوهما من شخص ما أقل دقة.

نابليون هيل

ولد " هيل" عام ١٨٨٣ فى كوخ مكون من غرفة واحدة بمقاطعة وايز - فيرجينيا. وتوفيت والدته عندما كان فى العاشرة من عمره، ولقد تم اعتباره واحدًا من أكثر الأولاد خشونة وفظاظة بالمقاطعة، لكن زوجة والده شجعته على التعلم والتثقف. وفى سن الخامسة عشرة بدأ فى كتابة المقالات للجرائد المحلية.

عمل " هيل" مستشارا للعلاقات العامة مع الرئيس " وودرو ويلسون" ، ثم عاد إلى البيت الأبيض مرة أخرى فى عهد الرئيس " روزفلت" ليساعد فى كتابة البرنامج الإذاعى الشهير " ثرثرة بجوار المدفأة" والذى تم بثه فى الراديو للمواطنين الأمريكيين أثناء فترة الكساد. وكان أيضا مستشارًا لـ" مانويل كويزون" قبل أن يصبح رئيسًا للفلبين.

أسس " هيل" مجلة ساكسس أنليميتد مع " دبليو كليمنت ستون" ، كما ألف معه الكتاب الذى حقق أفضل المبيعات (1960)ـ Success Through a Positive Mental Attitude*. وكان عمله الأخير الكامل هو (1967) ـ* Grow Rich with Peace of Mind.

توفى " هيل" عام ١٩٧٠ ، ومازالت مؤسسة نابليون هيل مستمرة فى متابعة ما بدأه.

١٩٥٧

كن ضيفى

"انا مقتنع بأن تحقيق الأمور العظيمة يتطلب الحلم أولًا بأحلام عظيمة. وبصراحة ... يجب أن تتماشى هذه الأحلام مع اتجاه التقدم والبشرية والمشيئة الإلهية وإلا فسوف تكون كل دعواتك مهدرة. ويجب أن يصاحبها العمل والإيمان وإلا ستصبح أحلامًا عاجزة ليست لها أيدٍ أو أرجل، وربما يلعب الحظ أيضا دورًا ما. المهم الآن هو أنك بدون هذه الخطة الرئيسية لن تتمكن من الحصول على أى شىء" .

"كنت فى الثالثة والعشرين من عمرى، أى أننى أعمل منذ ١١ عامًا. وحتى الآن حصلت على شراكة فى متجر فى البلدة التى ولدت بها؛ لكنه كان متجر والدى. كان متجر إيه إتش هيلتون وولده، وكان هناك صوت بداخلى يتساءل: إيه إتش هيلتون مجرد ظل؟ ألم يحن الوقت لأحقق حلمًا خاصًا بى؟ كانت لدىَّ فكرة ..." .

الخلاصة

وجود حلم والتفكير بشكل طموح هما العاملان الأساسيان فى كل المشاريع والثروات الضخمة.

كتب عن نفس الموضوع:

ريتشارد برانسون: فقدان براءتى صـ ٥٦

آنيتا روديك: أعمال غير معتادة صـ ٣٠٤

هاوارد شولتز: صب كل جوارحك فيها صـ ٣١٨

دونالد ترامب: فن الصفقات صـ ٣٤٤

الفصل ٢٧

كونراد هيلتون

يعد "كونراد هيلتون" فى وقتنا الحالى شخصية تاريخية مغمورة بالنسبة لأغلب الناس مقارنة بحفيدته الشهيرة "باريس هيلتون" ومن السهل لنا نسيان أن ازدهارنا وثراءنا عادة ما يعتمد على رؤى وكد آبائنا وأجدادنا.

مع الوضع فى الاعتبار أن اسمه يعد مرادفًا لموجة ضخمة من الأعمال الناجحة فى أمريكا بعد الحرب سنجد أن السيرة الذاتية لـ"هيلتون" لم يتم الاحتفاء بها بالشكل المطلوب، وأغلب الناس تعرفوا على الكتاب لأنه كان موجودًا بجوار أسرتهم عند إقامتهم فى أحد فنادق هيلتون. مع ذلك تعد هذه السيرة واحدة من الأعمال المليئة بمئات قصص الأعمال على غرار "كيف فعلتها" وهذا الكتاب مشابه للكتاب الممتع لـ"سام والتون" *Made in America*. وعلى عكس أغلب الكتب من هذا النوع، قام "هيلتون" بتأليف هذا الكتاب بنفسه وبمنتهى الدقة.

هذا الكتاب هو عبارة عن نافذة رائعة على حياة أسرة أمريكية عاشت على الجبهة فى مطلع القرن العشرين، كما أنه قصة جذابة عن خلق وتأسيس واحد من أكبر الأعمال وأشهر العلامات التجارية على مستوى العالم. يعد الكتاب أيضًا وسيلة تحفيز رائعة عن أهمية التمتع بطموح.

كونراد الشاب

ولد "كونراد هيلتون" يوم الكريسماس عام ١٨٨٧. وكان والده "جاس" مهاجرًا نرويجيًّا يجنى عيشه من بيع المؤن للعاملين بالغابات الخلفية بنيومكسيكو وقد تمكن الأب من خلال متجره فى البلدة الصغيرة بسان أنطونيو (وليس متجر تكساس) من جمع ما يكفى من المال ليأخذ أسرته ويرحل تاركا خلفه جبهة الجنوب الغربى المتربة. وقد انتقلت الأسرة إلى لونج بيتش - كاليفورنيا، حيثما أملت السيدة "هيلتون" فى العيش حياة أسهل.

مع حدوث انهيار مالى عام ١٩٠٧ علق "جاس" مع مجموعة من الأسهم لم يرغب أى شخص فى شرائها منه. فعادت الأسرة مرة أخرى وعلى مضض إلى نيومكسيكو وهم ينظرون بمرارة إلى أصولهم وممتلكاتهم. ولقد شملت هذه الممتلكات منزلًا كبيرًا من الطين اللبِن بجوار خط رئيسى للسكك الحديدية والموقد الضخم الخاص بالسيدة "هيلتون" مع العديد من الأطفال والكثير من الأيدى المتاحة لتقديم المساعدة، فقررت الأسرة تحويل منزلها إلى فندق. وكانت الغرفة بكل الوجبات تؤجر بـ ٢,٥ دولار فى اليوم، وسار العمل على نحو جيد بالفعل.

مع بلوغ "كونراد" سن الـ٢٣ كان قد عمل لحساب والده لمدة ١١ عامًا. لقد أصبح أخيرًا شريكًا فى الأعمال، لكنه كان متحمسًا لبدء شىء ما بمفرده خاص به وحده. ولأنه لم يكن مهتما بالتجارة

أو الفنادق فقد عمل "كونراد" فى الهيئة التشريعية فى سانت فى، لكن حلمه كان امتلاك سلسلة من البنوك. وفى سن الـ٢٦ تمكن من جمع ما يكفى من المال ليؤسس بنكًا صغيرًا.

اندلعت الحرب العالمية الأولى، وتم استدعاؤه للجيش عام ١٩١٧. وقضى أغلب فترة خدمته بفرنسا، وعندما كان فى مهمة فى طريقه إلى الوطن تلقى أخبار مصرع والده فى حادث سيارة. وعندما عاد إلى نيومكسيكو مرة أخرى بدت له بلدته الأم مثل "مدينة لعبة مصنوعة من الطوب اللبن والأخشاب ومحاطة بالفراغ".

حصل "هيلتون" على الأسهم وكان قد ادخر ٥٠١١ دولارًا (حوالى ٥٠٠٠٠ دولار فى وقتنا الحالى) وكانت لديه "أفكار ضخمة" لكنه لم يكن واثقًا من معرفته لما عليه فعله، وقد أسدى له صديق لوالده النصح قائلًا: "إذا أردت الإبحار بسفن كبيرة عليك الذهاب إلى الماء العميق"، فذهب أولا إلى ألبوكيركى واستمر فى متابعة حلمه بامتلاك سلسلة من البنوك، ثم أشار عليه صديق آخر لوالده بالذهاب إلى تكساس قائلًا: "سيمكنك هناك تكوين ثروتك". لذا انتقل "هيلتون" عام ١٩٢٠ - أى فى الـ٣٣ من عمره - إلى سيسكو التى بحث فيها عن إمكانية شراء بنك صغير. مرة أخرى لم تسفر مجهوداته عن شىء، وفى أحد الأيام دخل مرهقًا إلى أحد الفنادق المزدحمة ليبحث عن غرفة يقضى الليل بها.

خطر له أنه ربما تكون إدارة هذا الفندق - موبلى - الصاحب اقتراحًا أفضل من امتلاك بنك؛ لذا توجه للتحدث إلى المالك، والذى كان - على الرغم من العائد الجيد وهامش الربح للفندق - فى أمس الحاجة للبيع. لقد كانت هذه البلدة واحدة من البلدات المتخمة باحتمالات تحقيق الثراء من البترول، وكان المالك يرغب فى توظيف ثروته فى البترول. كان "موبلى" أول فندق من سلسلة الفنادق العتيقة التى اشتراها "هيلتون"، والتى كانت مليئة بالأثاث المتهالك لكنها مع ذلك تتمتع بسمعة طيبة مع مساحة لتحقيق الكثير من الإمكانات المحتملة.

عند هذه المرحلة أصبح حلم "هيلتون" هو امتلاك سلسلة من الفنادق فى تكساس كلها. فقام بشراء واحد يسمى والدورف (ليس بالطبع والدورف أستوريا الشهير) فى وسط البلد بدالاس. وفى مكتبة مدير الفندق كانت هناك مجموعة كتب للمؤلف الملهم "إلبرت هابارد" بعنوان *Little Journeys to the Homes of the Great*. وعلى الرغم من تمتع "هيلتون" بالفعل بالطموح إلا أن فكرته عما هو ممكن تنفيذه ازدادت نموًا من خلال حكايات عن رجال مال وأعمال مثل "ماير روث تشايلد" و"أندرو كارنيجى" و"ستيفن جيرارد" و"بيتر كوبر" إلى جانب الكثير من رجال الدولة والممثلين والعلماء والفلاسفة العظام.

أوقات الرخاء والشدة

قام "هيلتون" بإدارة مجموعة فنادقه المتهالكة لأعوام عديدة، لكنه بدأ فى التفكير فى احتياجه إلى المزيد: فندقه الخاص باسمه. وكان فندق هيلتون بدالاس أكبر مشروع يقوم به مقارنة بأى من

أعماله السابقة. وكان عليه التسابق مع الزمن ليجمع مليون دولار، وفى عام ١٩٢٤ بدأ فى وضع أساسات المشروع فى الموقع. وبعد انتهاء المال مرتين تم افتتاح الفندق أخيرًا فى أغسطس ١٩٢٥.

مع ارتفاع ثقة "هيلتون" بذاته أقبل على الزواج وأنجب طفلين هما "نيك" و"بارون". وبحلول عيد ميلاده الحادى والأربعين كانت السلسلة تضم تسعة فنادق بما فيها فندق هيلتون إل باسو الجديد. وعندما تم افتتاح هذا الفندق عام ١٩٢٩ وبعدما تكلف الكثير من المال بدا كما لو أنه تاج هذه الإمبراطورية الجديدة. لكن بعد ذلك، وكما سجل "هيلتون" هذا وهو يشعر بالأسى: "حدث الانهيار الضخم فى سوق الأسهم فقط بعد الافتتاح بتسعة عشر يوما".

وعندما استرجع "هيلتون" ذكرياته تعجب من قدرته على النجاة أثناء سنوات العذاب فى فترة الكساد الكبير. وفى الكثير من الأحيان بدا كما لو أنه على وشك الإفلاس، لكن فى كل مرة كان "يحدث شىء ما" (يتقدم صديق للعائلة أو معارف من عالم الأعمال فى آخر لحظة ليقدموا دعمًا ماليًا) يمكنه من الاستمرار فى طريقه.

مع التفكير فى معتقداته الدينية يعلق "هيلتون" بأن إيمانه بدا فى هذا الوقت هو "مصدر الأمان الوحيد له". مع ذلك فإن الوقت والطاقة والسفر المستمر المطلوب للحفاظ على سير واستمرار الأعمال كان يعنى المزيد من الوقت بعيدًا عن زوجته وأسرته وهو ما كلفه زواجه.

الحاجة إلى حلم

فى قلب حالة الكساد ومع غرقه فى الديون وصدور حكم قضائى ضده ورهنه حتى لملابسه تمكن "هيلتون" من الاحتفاظ بصورة لفندق والدورف أستوريا الجديد فى نيويورك. فيما بعد وعندما امتلك ما يكفى من المال ليتمكن من شراء مكتب له مرة أخرى قام بوضع هذه الصورة تحت زجاج المكتب. فى هذا الوقت بدت فكرة امتلاك فندق ضربًا من ضروب الخيال. مع ذلك كانت هذه الفكرة تذكرة له بأن عليه وضع هدف ما أمامه والسعى لتحقيقه.

ويتذكر "هيلتون" أن نصيحة والدته عن النجاح فى الحياة يمكن تلخيصها فى كلمة واحدة: "الصلاة". بينما يمكن تلخيص فلسفة والده فى الحياة هو الآخر فى كلمة واحدة: "العمل". وعندما كبر هو وإخوته كانوا قد سمعوا أنشودة "الصلاة والعمل" تلك مئات المرات، مع ذلك أشار شقيقه "بارون" بقوله: "هناك بالتأكيد شىء آخر ينقص هذه الأنشودة لكننى لم أتمكن من التوصل إليه".

بينما كان "هيلتون" يؤلف هذا الكتاب وهو فى السبعين من عمره فإنه يتذكر الجلوس فى صالة الحفلات بفندق والدورف أستوريا - الذى يملكه الآن - وهو يفكر ما إذا كان هناك شىء آخر يمكن إضافته لحكمة والديه. فقط فى هذه اللحظة خطر له: "يجب عليك أن تحلم!".

تعليق أخير

على الرغم من شهرة "هيلتون" فيما بعد باعتباره مؤسس سلسلة عالمية من الفنادق فإنه لم يشتر أى فندق خارج تكساس قبل أن يتجاوز الخمسين من عمره، وعلى الرغم من ذلك ما بدا بطيئا ويستغرق الكثير من الوقت كانت له فوائده، فبشراء وإدارة كل الفنادق الأخرى قبل بدء سلسلة هيلتون تمكن "هيلتون" من إتقان مجاله ليتجنب المخاطرة باسم سلسلته.

هذه القصة أيضًا تقدم الإلهام لأى شخص لا يعرف حتى الآن ما الذى يريد فعله لكنه فى انتظار لأول فرصة ضخمة. ويقترح الكتاب أن نبقى مستيقظين ومدركين لما حولنا طوال الوقت لأن الاجتماع أو عملية الشراء أو النصيحة العارضة التالية قد تكون هى نقطة التحول فى حياتنا، تماما مثلما حدث عندما اكتشف "هيلتون" فندق موبلى. والعبرة من هذا الكتاب أنه لا يهم إذا كنت لم تكتشف ماهية مهمتك فى الحياة أو لم تحقق حلمك بالثراء بعد، المهم أن تظل فى حالة دائما من التأهب والاستعداد لتقتنص الفرصة عندما تأتى لك.



١٩٧٣
طريق الرجل الكسول لتحقيق الثراء

" أنت لن تنظر بعد ذلك أبدًا لشخص ما ناجح لتتنهد بحسرة قائلًا: " يا له من محظوظ" . فأنت ستعلم أن " الحظ" أمرًا ليس له أى علاقة بالنجاح أو الفشل. وما نسميه " حظًا" هو فى الواقع نتيجة مباشرة للتطبيق الصحيح أو الخاطئ لقوانين الطبيعة والتى يمكن لأى شخص استغلالها بشكل ناجح إذا عرف كيف يفعل هذا" .

" أغلب الناس مشغولون بكسب عيشهم لدرجة تمنعهم من جمع المال" .

الخلاصة

التهيئة العقلية هى أساس الثروة؛ وحالما تقوم ببرمجة أهدافك فى عقلك فسيأتيك النجاح بسهولة.

كتب عن نفس الموضوع:

روبرت جى آلان: مصادر الدخل المتعددة صـ ١٨

مايكل إى جيربر: إعادة تحليل خرافة رجل الأعمال المغامر صـ ١٦٠

روبرت كيوساكى: أرباع التدفق النقدى صـ ٢٢٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٢٨

جو كاربو

كان "جو كاربو" يستأجر منزلًا متهالكًا فى حى سكنى سيئ ليعيش فيه هو وزوجته وأطفالهما الثمانية، وكان مديونًا بـ٥٠٠٠٠ دولار وملزمًا بدفع أقساط سيارته. وهو يشير إلى أن وقوعه فى مثل هذه الورطة جعله مستعدًا لتجربة أى شىء "حتى ولو بدا غبيًا أو سهلًا بطريقة لا تصدق".

أخبره صديق له عن نظام للتهيئة العقلية أثمر عن نتائج مدهشة عندما تمت تجربته على مجموعة من التنفيذيين، ولأنه لم يكن لديه أى شىء ليخسره، بدأ "كاربو" فى تطبيق مبادئ هذا النظام. فقام أولا بكتابة أهدافه التى شملت "امتلاك منزل يقدر بـ٧٥٠٠٠ دولار يطل على البحر" و"دفع كل الفواتير" و"كسب ١٠٠٠٠٠ دولار فى العام". باستخدام هذا النظام تمكن "جو" من جعل هذه الأهداف واقعًا ملموسًا فى فترة زمنية قصيرة، فقرر تأليف كتاب بسيط ليصف فيه ما اكتشفه.

ادعى كتاب *The Lazy Man's Way to Riches* - الذى نشره المؤلف بنفسه ودون اللجوء لدار نشر - قدرته على إعطاء القراء "كل شىء يريدونه فى هذا العالم"، وتمكن بالفعل من بيع ٣ ملايين نسخة بمساعدة إعلانات وخطابات "كاربو" الشهيرة، وكل هذا دفع بعض الأشخاص فى الاعتقاد بأن هذا هو مجرد ضجيج فارغ، لكن هل احتوى هذا الكتاب بالفعل على شىء ذى قيمة؟

نظام نجاح علمى

قضى "كاربو" ١٢ عاما وهو يدير وكالة إعلانات فى المجال التليفزيونى. وكان يبلى بالفعل بشكل حسن لكنه خسر مبلغًا ضخمًا عندما حاول إنتاج عرض تليفزيونى. وهو يقول إن هذا الفشل كان "أفضل ما حدث لى على الإطلاق. فقد جعلنى يائسًا بما فيه الكفاية لأجرب أى شىء - ولقد وجدت الـ ديناسيك".

ومصطلح "ديناسيك" كان من اختراعه هو (ديناميكية + سيكولوجية العقل) ليعبر به عن نظام وضع الأهداف الذى اكتشفه. وهو يعرفه كالتالى:

هو الدراسة والممارسة المنهجية لتحقيق النجاح من خلال التطبيق المنظم لقوانين الطبيعة المهمة التى لا يدركها إلا القليلون.

هذه القوانين تشبه الكهرباء، فهى قوة محايدة يمكن الانتفاع بها أو إساءة استغلالها، لكن من خلال التطوير الواعى والمدرك لهذه القوة يمكنك توظيفها لتحقيق تغيرات جذرية فى حياتك.

أول عنصر فى هذا النظام يقتضى أن تحدد بوضوح ما تريده.

حدد وجهتك

يعلق "كاربو" قائلًا إنك لا تذهب إلى المطار لشراء تذكرة إلى "مكان ما". فلديك مكان محدد تحتاج الوصول إليه.

وهو يجعلك تتساءل: "ما الذى أريده؟" وبينما يتحتم عليك الإجابة عن هذا السؤال بشكل محدد ومفصل قد يثبط الأمر من همتك، فأن تقول لنفسك: "من الرائع امتلاك ... " أو "أرغب القيام بـ ... " هو أمر وأن تجلس لتدون أمامك ما تريده من الحياة هو أمر آخر، فالمدهش فى هذا أن أولئك الذين لديهم أهداف مكتوبة يميلون إلى متابعتها لتحقيقها، أما أولئك الذين ليست لديهم مثل هذه الأهداف فإنهم ينحرفون عن مساراتهم.

يطلب منك "كاربو" بالإضافة إلى وضع قائمة بكل ما تحتاج إليه وترغب فيه أن تكتب مجموعة مفصلة من السمات الشخصية المرغوب فيها والتى تريد التحلى بها - أى أن تحدد الشخصية التى ترغب أن تكونها تماما كما حددت الأشياء التى تريدها. بعد ذلك ستتحول هذه القوائم إلى أهداف صلبة واقتراحات ضخمة.

الشىء الغريب فى الأهداف أنها فى اللحظة التى يتم تدوينها عل الورق تبدأ فى الظهور بشكل أكثر واقعية، فى الواقع، يشدد "كاربو" على أن تتأكد من وضعك لأهداف لامعة وقوية بالدرجة الكافية. فهذه فرصتك للتوقف عن طلب ٥٠٠٠ دولار إضافية على مرتبك لتحقق ما سيجعل حياتك رائعة بالفعل. على أية حال وعلى حد قوله "فإن النجاح مستحيل بدون أهداف واضحة ومحددة".

عليك الوصول إلى وجهتك

هناك تأثير مدهش لهذه العملية فستجد بعض الأشياء التى اعتقدت أنك تحتاج إليها لا تحتاج إليها حقًا. والعمل على أهدافك بهذه الطريقة سيساعدك على غربلة ما تريد أو تحتاج لتعرف الأمور المهمة لك حقًا وتركز عليها.

أغلب الناس يكدون بالفعل فى أعمالهم لكن ليست لديهم وجهة أو غاية حقيقية غير عالمين أن وضعهم لأهداف واضحة سيضع الأمور فى نصابها بجهد أقل بكثير، وهذا هو جوهر "الأسلوب الكسول"، مع ذلك سيتحتم عليك القيام ببعض العمل. فيجب عليك القراءة والدراسة والتخيل والتصرف ومع بعض الوقت والمجهود سيمكنك حصد عائدات ضخمة.

والأهداف التى تدونها يجب أن تتحول إلى صفحة لـ "التوكيدات اليومية" التى ستقرؤها بصوت عالٍ كل يوم أول شىء فى الصباح وآخر شىء فى المساء، هذا بالإضافة إلى تخيل كل هدف كما لو أنه أصبح واقعًا بالفعل. والطريقة التى تكتب بها الأهداف مهمة للغاية، فيؤكد "كاربو" عليك أن تكون محددة ومكتوبة بصيغة المضارعة (مثال: أنا لدىّ سيارة ليكسيوس موديل إل إس ٤٠٠).

ما ستقرؤه بصوت عالٍ قد لا يبدو ممكنا فى الوقت الحالى، لكن مع التكرار ستتمكن من تهيئة

نفسك على قبول تحقيق هذه الهدف بسرعة. ويصف "كاربو" العقل الباطن بأنه "عقل أحمق" يقبل بكل شىء تمليه عليه باعتباره حقيقة وبدون أى سؤال. هنا تبدأ حياتك فى تحقيق ما تؤمن به وتنتظره.

تشكيل صورة جديدة لذاتك

لاحظ "كاربو" أن أغلب الناس يعانون من صورهم الذاتية غير الملائمة مع أن الطريقة التى تتصور بها ذاتك هى العامل الأوحد الذى يحدد نجاحك أو فشلك فى الحياة، ويتم غرس الخوف بداخل الناس منذ الطفولة المبكرة ليساعد على تكوين شخصياتهم الحالية. لكن العقل الواعى ينزع إلى إزاحة مخاوفك - لأنها أمر غير مبهج - إلى عقلك الباطن. وهكذا تتم "إزاحة الخوف بعيدا". لكن المشكلة أنه يصبح أكثر قوة بسبب عدم قدرة العقل الباطن على التفكير المنطقى أو الانتقائى وبالتالى يتقبل أى شىء يدخل إليه. وهكذا، تشكل المخاوف التى تتعرض لها فى طفولتك تصرفاتك حتى بعد مرور عقود عليها - إلا إذا فعلت شيئًا ما لتغيير هذه التهيئة العقلية. والجزء المهم من نظام الـ ديناسيك هو خلق معتقدات جديدة حيال ذاتك باعتبارك واثقًا فى نفسك وناجحًا ومفعمًا بالحيوية. و"كاربو" يشرح لك كيف تقوم بهذا.

تتوافق شخصيات الناس مع توقعاتهم لذواتهم. ولقد عمل "كاربو" فى أحد الأوقات فى وكالة إعلانات كانت شركة فورد للسيارات أحد عملائها. وأخبره مديرها بأن كل رجال المبيعات يحصلون تقريبًا على نفس المبلغ من العمولات من شهر لآخر، وأن ما يجنونه لا يتغير كثيرا من عام لآخر أيضًا. وكانت المبالغ الثابتة التى يتقاضونها تتفق تمامًا مع توقعاتهم. الدرس المستفاد: التوقعات هى ما يحرك النتائج، لكننا قادرون على تغيير التوقعات بسهولة.

كيف تتخذ القرارات؟

أدرج "كاربو" فى كتابه فصلًا مفيدًا للغاية عن إجبار عقلك الباطن على مساعدتك عند اتخاذ القرارات المهمة. وهو يقول إن هذه العملية تعمل بأسلوب سحرى، واستخدمها الكثيرون من أصحاب العقول العظيمة على مر العصور. وهى تنطوى على ثلاث خطوات:

١ دوّن المشكلة فى ورقة بشكل مختصر للغاية.
٢ حاول إيجاد حل للمشكلة من خلال تقسيم ورقة إلى عمودين تكتب فى الأول أسباب تطبيق هذا الحل، وفى الآخر أسباب الامتناع عنه. غالبًا ما تكفى هاتان الخطوتان لحل المشكلة ولا تحتاج للمزيد من المجهود.
٣ إذا لم تصل لحل مرض، فاطلب من "الكمبيوتر الموجود فى عقلك الباطن" أن يجد هو الحل. أعط لعقلك إطارًا زمنيًا، على سبيل المثال: "عند الساعة الرابعة غدًا سأعرف تحديدًا ما

الذى علىَّ القيام به حيال ... "، وإذا كانت المسألة ضخمة حقًا اترك لعقلك الباطن المزيد من الوقت. بعد ذلك انس كل شىء عن هذه المشكلة.

كيف تعرف عندما تتوصل للحل؟ أنت "ستعرف" فحسب - ستجده يطفو إلى سطح عقلك أثناء قيادة السيارة أو القيام بأعمال البستنة أو عندما تستيقظ من النوم. ويقدم "كاربو" هنا تحذيرا مهمًا: عندما تتوصل للحل تصرف طبقا له! وإذا لم تفعل هذا فسيصبح عقلك الباطن أقل استعدادا للمساعدة فى المرة القادمة.

إيجاد مصدر لكسب العيش

الجزء الأول من هذا الكتاب يغطى كل الأفكار السابقة، لكن بعد ذلك تجده يأخذ اتجاهًا مفاجئًا. ففى الجزء الثانى يحكى "كاربو" أسراره التى توصل إليها بشق الأنفس عن إدارة شركة تسويق ناجحة وعن كيفية كتابة الإعلانات الرائعة. قد يبدو الأمر للقارئ أنه تحول غريب، فالأسلوب الكسول الذى يتحدث عنه "كاربو" لا يدور حول تهيئة عقلك على النجاح فحسب، وإنما هو يدور أيضا حول تقديم طريقة عملية للقارئ تمكنه من جمع المال بدون الحاجة إلى وظيفة تقليدية مرتبطة براتب ومكان محددين. وهو يروج للتسويق سريع الاستجابة كمسار مهنى لأنه "واحد من المجالات التى يمكن لشخص صغير الشأن البدء فيها والعيش حيثما يحب والعمل حيثما يريد".

هناك كمية لا بأس بها من المادة المستعرضة فى هذه الفصول أصبحت قديمة بالفعل؛ فقد كتبت قبل ظهور الإنترنت بعشرين عامًا. واليوم الأمر المقابل للطلب عبر البريد أو المبيعات سريعة الاستجابة هو تأسيس متجر على الإنترنت. وعلى الرغم من هذا ستجد أن الكثير مما كتبه "كاربو" عن بدء عمل خاص بك ودفع الناس لشراء منتجاتك يمكن تطبيقه فى أى زمان، ومؤلفو الإعلانات ما زالوا يتعاملون بهيبة مع قوة أفكاره عما يجذب أو لا يجذب الناس لمنتجك. وهو يَعِد القارئ:

إذا اتبعت المبادئ التى استعرضتها فى هذا الكتاب تأكد من أنك ستتوصل لفكرة ما. وعلى أقل تقدير ستضاعف هذه الفكرة دخلك الحالى ضعفين أو ثلاثة أضعاف. وحتى لو كانت أفكارك لا تتخطى مجرد القيام بنفس ما تقوم به الآن لكن بطريقة أفضل.

جوهر رسالة "كاربو" هى: اختر عملًا يجعلك تقدم حلولًا لمشاكل الناس حتى تتمكن من تحقيق النجاح. وإذا وجدت شيئًا ما مزعجًا أو صعبًا فعلى الأرجح الآخرون يجدونه كذلك، وأنت قادر على جمع الكثير من المال عن طريق توفير أموال ومجهودات الآخرين.

تعليق أخير

مع المزيج الغريب فى هذا العمل باعتباره دليلًا لتنمية الذات/ووضع الأهداف إلى جانب كونه كتابا توجيهيا عن كيفية إدارة عمل من خلال البريد وكتابة إعلانات جذابة أصبح هذا الكتاب عملا كلاسيكيا فى مجالين رئيسيين: الازدهار وتنمية الذات، والتسويق وتأليف الإعلانات.

هذا العمل هو كتاب نشره مؤلفه بنفسه وتمكن من بيعه من خلال الإعلانات (فالكتاب لم يتم إدراجه أبدًا فى قائمة الكتب المطبوعة)؛ ويبدو الكتاب من إعداد هاو ويمكن نبذه بسهولة باعتباره خدعة تسويقية. ولقد قيل إن "كاربو" لم يبدأ فى كتابته إلا بعد أن وصلته طلبات بالحصول عليه قدرها ٥٠٠٠٠ دولار. ويالها من طريقة رائعة لتأليف كتاب - إن كان هذا صحيحًا حقًا! مع ذلك، وبغض النظر عن مصدر مادة الكتاب وأسلوبه المسترخى المتخذ شكل الحوار، وجد الكثير من القراء أن "ديناسيك" نظام قوى وفعال فى مساعدتهم على تحقيق أهدافهم سواء كانت مالية أم لا.

هناك المئات من الكتب عن وضع الأهداف، لكن وضوح نظام "كاربو" هو على ما يبدو ما يجعله ناجحا. أما تشديده على أن "النجاح مستحيل بدون أهداف واضحة ومحددة" هو أمر يصعب إثباته. بالتأكيد كل منا يعرف أشخاصًا ناجحين ليست لديهم أهداف مكتوبة، وهم على الأرجح حققوا هذا النجاح على الرغم من عدم وجود أهداف وليس بسبب وجودها. نظام ديناسيك يثبت أنك من خلال الأهداف الواضحة تخلق حالة من التأكد فى عقلك، وهذه القناعة هى ما تحرك الجبال.

جو كاربو

ولد "كاربو" عام ١٩٢٥ ونشأ فى كاليفورنيا. وبعد انتهائه من المدرسة الثانوية خدم فى الجيش الأمريكى لفترة قاربت ثلاثة أعوام كمساعد صيدلى من الفئة الثالثة. ومع تسريحه عام ١٩٤٥ قام بعقد قرانه على زوجته "بيتى" لينجبا طفلهما الأول. وبعدما كان عازما على الالتحاق بجامعة كاليفورنيا أصبح لزاما عليه البحث عن وظيفة ثم بدأ "كاربو" بعد رفض لفترة فى شراء الصناديق الكرتونية غير المرغوب فيها من المتاجر الكبيرة ليعيد بيعها للأعمال الصغيرة.

قضى "كاربو" ١٢ عامًا من عمره فى إدارة وكالة إعلانات فى المجال التليفزيونى، لكنه غرق فى الديون بعد محاولة فاشلة فى الإنتاج التليفزيونى. وعندما بلغ الأربعين من عمره نصحه من حوله بإعلان إفلاسه، لكنه قرر تسديد كل ديونه بدلا من ذلك. وبعد مرور عشرة أعوام كان قد أصبح مليونيرًا، وجزء من هذا سببه مبيعات كتبه وشركة لبيع الفيتامين عبر البريد، وقد توفى عام ١٩٨٠.

٢٠٠٤
فن البداية*

" أفضل سبب لتبدأ مؤسسة ما هو أن تقدم قيمة ما - أن تخلق منتجًا أو خدمة تجعل من العالم مكانًا أفضل. إذن، مهمتك الأولى هى معرفة وتحديد كيف ستقدم هذه القيمة" .

"كن محددًا، وكلما تمكنت من وصف عميلك بدقة أكبر كان ذلك أفضل. والكثير من رجال الأعمال يخشون من أن يكونوا منظمين إلى درجة الموت ومع ذلك لا يحققون الانتشار. على أية حال، فإن أغلب الشركات الناجحة بدأت باستهداف أسواق معينة ونمت (عادة بشكل غير متوقع) بشكل ضخم من خلال التعامل مع شرائح أخرى. وشركات قليلة فحسب هى التى بدأت بأهداف ضخمة وتمكنت من تحقيقها" .

الخلاصة

الهدف الرئيسى وراء بدء أى مشروع جديد هو تقديم قيمة ما. ابدأ عملك بخدمة سوق صغير، وإذا كان ما تقوم به جديرًا بالاهتمام حقًا فستظهر لك فرص أخرى.

كتب عن نفس الموضوع:

ريتشارد برانسون: فقدان براءتى صـ ٥٦
بيتر دراكر: الابتكار وروح المبادرة صـ ٩٨
مايكل إى جيربر: إعادة تحليل خرافة رجل الأعمال المغامر صـ ١٦٠
آنيتا روديك: أعمال غير معتادة صـ ٣٠٤
هاوارد شولتز: صب كل جوارحك فيها صـ ٣١٨

* متوافر لدى مكتبة جرير

الفصل ٢٩

جاى كاواساكى

هناك المئات من الكتب التى صدرت عن بدء عمل أو مؤسسة ما. وأغلبها يقدم كميات ضخمة من نصائح الجودة على مدار المئات من الصفحات. لكن عندما تفرغ "جاى كاواساكى" - مؤسس شركة للبرمجيات ورأسمالى مغامر والرئيس السابق لـ"إفانجليست" (شركة للترويج لأجهزة آبل) - لتأليف هذا الكتاب افترض أن أى شخص يريد بدء مشروع جديد لا يرغب فى الغرق فى النظريات وإنما هو يريد تغيير العالم. كان هدفه هو "تخطى كل الهراء" ليقدم فقط المعلومات المفيدة بالفعل. وإحدى أولى رؤاه المستعرضة فى هذا الكتاب هى أن وظيفة رجل الأعمال هى حالة ذهنية أكثر منها لقبًا أو منصبًا وظيفيًا، وهو يتحدث عن الجانبين السيكولوجى والمعنوى لرجل الأعمال بالإضافة إلى الكشف عن استراتيجيات عملية مهمة.

وهو يشير إلى أنه ألف هذا الكتاب ليس للأشخاص على شاكلة العاملين فى وادى السيليكون فحسب وإنما لأى شخص يرغب فى بناء مؤسسة عظيمة، وهذا يشمل الأشخاص أصحاب الشركات الموجودة بالفعل والذين يريدون تقديم منتج أو خدمة جديدة للسوق، وفاعلى الخير الراغبين فى بناء المدارس ودور العبادة والمؤسسات غير الهادفة للربح. وقد يتم إنشاء مؤسسة ما بهدف الربح أو بهدف خيرى هذا لا يشكل فارقًا، فما تشترك فيه كل المؤسسات بأنواعها هو وجوب وجود سبب هادف وراء إنشائها.

القيمة والتميمة

يقول "كاواساكى" إن أفضل سبب لتبدأ أى شىء جديد هو تقديم شىء هادف أو قيمة ما للعالم. ويمكن لهذه "القيمة" ببساطة أن تكون جعل العالم مكانا أفضل، كما يمكن أن تشمل تصحيح وضع ما خاطئ أو إنقاذ شىء ما جيد من الاختفاء.

عندما انضم "كاواساكى" لشركة آبل كانت الشركة تستمد قيمتها من مهمة إبدال أجهزة آى بى إم للكتابة بأجهزة كمبيوتر ماكينتوش. فيما بعد أصبحت المهمة هى تخطى مايكروسوفت ونظامها التشغيلى ويندوز. وهو يرى أنك تحتاج لسبب ما لوجودك ولجعلك ترغب فى الذهاب لعملك كل صباح، فأنت تحتاج إلى تحدٍ ليس له علاقة بالمال والمكافآت المادية الأخرى.

إن العالم ملىء بالعبارات والشعارات المؤسسية المملة، لكن من يتذكرها ومن يصدقها حقا؟ يقول "كاواساكى" إن الأفضل من ذلك هو وضع تميمة تضم المعنى والقيمة التى تقدمها شركتك للعالم. ويجب أن تكون قصيرة بما فيه الكفاية ليعرفها الجميع ويؤمنوا بها، ولا يجب حتى أن تتم كتابتها علانية، فعبارة كوكاكولا على سبيل المثال هى "شركة كوكاكولا موجودة لتفيد وتنعش كل

من تتواصل معه". من جهة أخرى وعلى حد قول "كاواساكى" فإنها لو اختارت تميمة يجب أن تكون بسيطة وقوية مثل "انعش العالم". فهناك فارق بين التمائم (الموضوعة للموظفين) والشعارات التى يتم تقديمها للعملاء، فشعار نايكى هو "فقط افعلها"، بينما تميمتها هى "أداء رياضى حقيقى".

يقدم "كاواساكى" الكثير من النصائح لتوظيف واختيار الأشخاص المناسبين لمؤسستك، والنصيحة الرئيسية هى توظيف أشخاص يؤمنون بالقيمة التى تقدمها أو برؤيتك حتى ولو كانوا يفتقرون للمؤهلات أو الخبرة. فعلى عكس ما تقترحه الخرافات تؤسس المؤسسات العظيمة على أكتاف هؤلاء الأشخاص "شركائك الروحانيين" وليس على يد فرد واحد فحسب، والكثير من الشركات لديها فرد واحد يمثل القوة القائدة أو المديرة لها، لكنك إذا بحثت وتعمقت فستجد أن هؤلاء الأفراد يعمل معهم شركاء يجعلون الأحلام حقائق.

ما تفعله وكيف تفعله

يشير هذا الكتاب إلى أن نماذج الأعمال الناجحة (والتى غالبًا ما يتم التغاضى عنها فى ظل عالم الأعمال القائمة على الإنترنت) تعد أمرًا أساسيًا من أجل تحقيق النجاح. ويمكن أن يتوافر لعملك ابتكارات فى جوانب مختلفة، لكن نموذج عملك (أو الطريقة التى تعتمد عليها لجمع المال) يجب أن يكون واقعيًا. وعلى الأرجح سيكون نموذجك عبارة عن تكرار لآخر موجود بالفعل. ويجب أن تكون قادرا على تلخيصه والتعبير عنه فى عشر كلمات أو أقل. والنصيحة غير التقليدية التى يقدمها لك "كاواساكى" عندما تقرر وضع مبدأ أو فكرة لأول مرة لعملك أن تترك هذا الأمر لامرأة. فلقد اكتشف أنهن أكثر واقعية وذكاء فيما يتعلق بالاحتمالات الحقيقية لنجاح فكرة ما على المستوى الاقتصادى.

ربما تشعر بالخوف من البدء بشكل صغير أو غير لائق بمنتجك لكن "كاواساكى" يشير إلى أن كل الشركات الضخمة والناجحة بدأت بمنتجات محدودة للغاية فى أسواق صغيرة. ثم تنمو هذه القطاعات لتكشف عن قطاعات أخرى وعادة أسواق غير متوقعة أيضا. وحتى شركة مايكروسوفت بدأت بالعمل مع "شريحة ضئيلة" للغاية من السوق (فكانت تعمل بلغة برمجة محددة - البيسك - لنظام تشغيل معين)، ثم تمددت هذه الشريحة لتكشف عن المزيد من المنتجات والعملاء المحتملين. وهو يقول إن هذه هى الطريقة الوحيدة لتحقيق النجاح وليست الأهداف الضخمة هى ما سيحققه.

وهو يقترح أن تخلق لمؤسستك علامات فارقة وافتراضات ومهام محددة. فأنت تحتاج لأهداف واضحة تعمل على تحقيقها. وتحتاج لمعرفة الافتراضات المتعلقة بنموذجك فى العمل، وتحتاج لمعرفة أى المهام التى عليك تنفيذها لتخلق مؤسسة عظيمة.

العروض والخطط

يقدم "كاواساكى" اقتراحًا ثوريًا فى ظل عهد "العروض السريعة" والتذلل للممولين المحتملين الذى نعيشه الآن: لا تركز على العروض والخطط، بل ابدأ أولا بإنتاج وبيع منتجك. وابحث عن العملاء قبل أن تبدأ حتى العمل.

فى مقدمة فصل عن خطط العمل يقتبس "كاواساكى" مقولة الرئيس آيزنهاور: "عند الإعداد للمعركة وجدت أن الخطط غير مفيدة، ومع ذلك فالتخطيط أمر لا مفر منه". وعلى عكس العرف السائد يشير "كاواساكى" إلى أن المشروعات الجديدة لا تستفيد سوى بشكل محدود من خطط الأعمال لأنها قائمة بالكامل على المجهول. أما التطبيق والتنفيذ فهو ما يهم حقا. وعلى الأرجح لا يمكن لمثل هذه الخطط التأثير فى أى مستثمر بطريقة أو بأخرى على الرغم من كونها تمثل التمرين المفيد للأشخاص المضطلعين بها - لتوضح لهم الأهداف - إلى جانب طلب المستثمرين لها، فالمستثمرون يكونون قد اتخذوا قرارهم فى وقت مسبق وكل ما تقدمه لهم الخطط هو المزيد من التأكيد ليس إلا.

يقول المؤلف: "عندما تبدأ فى تقديم عرض ما عليك تخيل رجل صغير يجلس على كتفيك وكلما قلت شيئًا يسألك: وماذا بعد؟ وهذا سيمنعك من افتراض أن كل ما تقوله هو شىء بديهى أو مذهل أو حتى شيق. وبدلًا من ذلك عليك أن تدعم كل عبارة تقولها بمثال؛ فالناس يريدون معرفة كيف تعمل الأشياء بشكل عملى.

الدعم الذاتى

بدلًا من الحصول على مبلغ من المال من رأسمالى مغامر أو أى مستثمر آخر لدعم مشروعك هناك مبدأ الدعم الذاتى - البدء بأقل القليل والحفاظ على التكاليف منخفضة لأقصى حد.

كتب "كاواساكى" أن أول اعتبار يتم التفكير فيه لدعم عمل ما بشكل ذاتى ليس حصة السوق أو معدل النمو أو الأرباح الورقية، وإنما هو التدفق المالى. ويجب أن تلجأ أيضا لمنتج أو خدمة ناجحة بالفعل لتقلل حجم المخاطر. فى المراحل الأولى على الأقل ستحتاج إلى مال منتظم يتدفق إلى عملك حتى لو كان هذا على حساب مبيعات أكثر ربحية على المدى الطويل. وهذا يعنى الدخول بمنتجك إلى السوق بأقصى سرعة ممكنة، حتى ولو لم يكن كاملا. ويقول لك "كاواساكى" إذا أمكنك ترك والديك ليستخدما منتجك وهو بحالته الحالية عليك بشحنه فورا إلى الأسواق. وحتى لو كنت تبيعه فى سوق أو منطقة محدودة ستتمكن من الحصول على أرباح بالإضافة إلى إفادات راجعة عن رأى العالم الحقيقى فى عملك. وهذا سيسمح لك بتقديم نسخة أفضل فى وقت أقرب. الجانب السيئ لهذا الأمر حقا هو مجازفتك بسمعتك. على أية حال، أن تكون لديك سمعة تجازف بها أفضل من ألا يكون لديك عمل على الإطلاق.

مثل هذه الأشياء تدخل مشروعك إلى آلة تركز على النتائج والتنفيذ. وهو يقول إن البدء برأس مال واستثمار كبير يمكن أن يشبه المنشطات: يمكنه إعطاؤك دفعة قوية فى البداية، لكن يمكنه أيضا أن يقتلك. لذا، مول عملك بأموال سائلة وسيصبح قويًا من البداية.

قواعد التسويق

لتبيع الكثير من أى شىء تنتجه، يجب أن يكون المنتج ذاته فعالًا وبسيطًا ومركزًا. وطبقًا لكلمات أسطورة الابتكار "بيتر دراكر": "يجب أن يقوم منتجك بشىء واحد والا سيشتت مستخدمه. إذا لم يكن بسيطًا، فإنه لن ينجح".

عند إرساء شىء ما جديد يجب أن تكون كلمة السر "عدوى". بمعنى: حالما يسمع الناس عنه أو يستخدمونه لا يمكنهم التوقف عن إخبار الآخرين عنه وهذا يخلق "دويًا" هائلًا. لكن لتصل إلى أكبر أسواقك المحتملة عليك أولا خفض الحواجز الموجودة فى سبيل دخولك له (اجعل منتجك أرخص أو أسهل فى الاستخدام) حتى يستطيع المزيد من الأشخاص استخدامه والتعرف عليه. وهؤلاء الأشخاص يخلقون التشويق والإثارة المطلوبين لجذب الصحافة لتكتب عنك وهو ما سيوفر لك إعلانات مجانية وذات مصداقية.

يرتكب الناس خطأ عندما يتعاملون مع شركاتهم بشكل جدى مبالغ فيه. وينصحك "كاواساكى" بأن "تتواصل مع الجانب الإنسانى" أثناء تسويق منتجك. ويمكن أن يشمل هذا تخيل مستخدمى منتجك واستعراضهم فى موادك التسويقية، أو السخرية من نفسك فى إعلاناتك، أو استهداف الشباب، أو توجيه بعض مواردك للمحتاجين، وينصحك الكاتب أيضًا بـ"تكوين أصدقاء قبل حتى الحاجة إليهم - وحتى قبل أن يتمكنوا من مساعدتك". وأثناء عمله فى آبل ساعد "كاواساكى" صحفيين ينتمون إلى جرائد ومجلات لم يسمع أحد بها من قبل فلم يقتصر الأمر على الصحفيين بنيويورك تايمز أو فوربس. وفى وقت لاحق انتقل الكثير من هؤلاء الصحفيين إلى مؤسسات إعلامية أضخم ولم ينسوا مساعداته لهم.

يقدم الكاتب هذه النصائح أيضًا عند البحث عن اسم لمشروعك:

- يجب أن يبدأ الاسم بحرف متقدم فى الترتيب الأبجدى حتى يأتى مشروعك دائما فى بداية أية قائمة.
- لا تضع أرقامًا فى الاسم.
- اختر اسما يمكن استخدامه كفعل مثلما هو الحال مع فعلى ("زيروكس: ينسخ" و"جوجل: يبحث").
- تجنب أى شىء شائع (مثل كتابة الاسم كله بحروف أو خط صغير).

فن الأخلاق والذوق - أن تصبح مينش

تعنى كلمة "Mensch" فى اللهجات "الألمانية" الشخص المهتم بفعل الصواب ومساعدة الآخرين. ويقول "كاواساكى" إنك إذا رغبت فى بناء شركة عظيمة عليك التحلى أولا بمكارم الأخلاق والمعنويات المرتفعة لتصبح قدوة للآخرين. على سبيل المثال، يمكنك متابعة الطريقة التى تتم بها الاتفاقيات وعليك الدفع دائما مقابل ما تحصل عليه سواء طلب منك ذلك أم لا.

إن التصرف الصحيح ليس بالضرورة هو أسهل شىء يمكن اتباعه، مع ذلك عليك إيجاد طريقة لخلق بيئة من الأخلاق والتصرفات الطيبة فى عملك. ومساعدة الأشخاص غير القادرين على رد الجميل هى طريقة لشكر الكون على الكثير من المنح التى حصلت عليها، ويشمل هذا العائلة والأصدقاء والصحة السليمة والنجاح الاقتصادى.

تعليق أخير

عادة ما تبدأ الثروة والازدهار بفكرة، لكن الأفكار وحدها لا تساوى الكثير. وكما يشير "كاواساكى"، فإن فن بدء مشروع ما ودفعه للنجاح يجمع ما بين ما هو عملى وما هو نفسى. ولم تصدر كتب كثيرة عن هذا الموضوع لتنصح قراءها بالتركيز على "خلق قيمة" و"التحلى بمكارم الأخلاق" وفى نفس الوقت تشرح لهم كيفية إدارة نموذج ناجح للأعمال والحصول على دخل محترم. وإغفال أى جانب من جانبى هذه المعادلة سيضمن فشل العمل أو انهياره. وحتى تتمكن من النجاح والازدهار على المدى البعيد يجب أن يتوافر لديك كل من القيمة الحقيقية والنوايا النبيلة من جهة والذكاء التجارى تجاه الأمور العملية من جهة أخرى. وهذا المنظور الشامل هو ما يميز هذا العمل ويجعله جديرًا بالاهتمام.

على الرغم من تركيز الكتاب القوى على المجال التكنولوجى، ستجد أن أغلب دروسه يمكن تطبيقها عند تأسيس أى عمل جديد. فى الواقع يفصح العنوان الفرعى للكتاب عن كل شىء: الدليل لأى شخص لبدء أى عمل. وقد يشمل هذا أيضًا إنجاب الأطفال وتربيتهم، وأشار "كاواساكى" فى إهداء كتابه إلى أن "الطفل هو أفضل مشروع يمكن البدء به. وأنا لدَى ثلاثة أطفال مما يجعلنى ثريًا". وكما أنه لا يمكنك اتخاذ قرار عشوائى بإنجاب طفل، لما يحتاج إليه الأمر من سنوات من الرعاية والحب والعمل الجاد، لا يمكنك دخول عمل ما والبدء فيه بدون وجود الحافز الكافى. وهذا هو سبب الأهمية الشديدة وراء مسألة معرفة القيمة التى ستقدمها من خلال عملك. إذا كانت لديك إجابة "لماذا" (سبب قوى لفعل كل ما تفعله) ستصبح قادرًا على مواجهة والتعامل مع أى نوع من أنواع "كيف" (العقبات والصعوبات) التى ستقابلك.

جاى كاواساكى

ولد "كاواساكى" عام ١٩٥٤ فى هنولولو ـ هاواى. كانت والدته ربة منزل وشغل والده وظائف عدة منها رجل إطفاء وسمسار عقارات وموظف حكومى وسياسى. بعد الانتهاء من المدرسة التحق "كاواساكى" بجامعة ستانفورد ليتخصص فى علم النفس ويتخرج عام ١٩٧٩. والتحق بكلية الحقوق لفترة وجيزة قبل الحصول على ماجستير فى إدارة الأعمال من جامعة كاليفورنيا ـ لوس أنجلوس. ولقد بدأ بالعمل أثناء الدراسة فى مجال المجوهرات مع متجر نوفا ستايلينج. ثم أدى تألقه فى المبيعات واهتمامه بالبرمجيات إلى توظيفه فى شركة آبل.

"كاواساكى" هو مؤسس ومدير جاراج تكنولوجى فينتشر، وهى شركة لتقديم رؤوس الأموال للمشروعات، وموقع الأخبار غير التقليدى Truemors.com*. كما أسس أيضًا وباع مجموعة من شركات البرمجيات منها شركة فوج سيتى سوفت وير.*

بالإضافة إلى كونه متحدثًا وخطيبًا ذائع الصيت ألف "كاواساكى" أعمالًا أخرى منها The Macintosh Way ـ (1990)، و Selling the Dream ـ (1991)، و How to Drive Your Competition Crazy ـ (1995)، و Rules for Revolution ـ (1999).

١٩٩٨

أرباع التدفق النقدى

" السبب الرئيسى وراء مواجهة معظم الناس لمشاكل مالية هو أنهم لم يدرسوا أبدًا علم إدارة الأموال. لقد تعلموا القراءة والكتابة وقيادة السيارات والسباحة، لكنهم لم يتعلموا أبدا كيف يديرون ويتعاملون مع أموالهم. وبدون التعلم ينتهى بهم المطاف وهو يواجهون مشاكل مالية فيعملون بكد أكبر معتقدين أن المزيد من المال سيحل المشكلة. ولقد اعتاد والدى الثرى أن يقول: المزيد من المال لن يحل المشكلة إذا كانت إدارة المال هى المشكلة" .

" ولدت فكرة " ادرس بكد وابحث عن وظيفة أمنة وثابتة " فى عصر الصناعة. ونحن لم نعد فى هذا العصر بعد الآن ... ويعتقد الكثيرون أن الاستثمار ليس مشكلتهم. فهم ما زالوا يعتقدون أن الحكومة أو المؤسسة الضخمة أو نقابة العمال أو صناديق الدعم أو أسرهم هم من سيعتنون بهم عندما تنتهى أيام عملهم. لأجل خاطرهم أتمنى أن يكونوا على صواب" .

الخلاصة

عقلية ودخل الشخص الثرى يختلفان بالكامل عن عقلية ودخل الشخص الفقير أو المنتمى للطبقة المتوسطة.

كتب عن نفس الموضوع:

روبرت جى آلان: مصادر الدخل المتعددة صـ ١٨

تى هارف إكر: أسرار عقل المليونير صـ ١٠٦

مايكل إى جيربر: إعادة تحليل خرافة رجل الأعمال المغامر صـ ١٦٠

جو كاربو: الاستثمار فى العقارات صـ ٢٢٨

أندرو ماكلين و جارى إلدرد: طريق الرجل الكسول لتحقيق الثراء صـ ٢١٠

ويليام نيكرسون: كيف حولت ١٠٠٠ دولار لثلاثة ملايين دولار من العقارات - وفى وقت فراغى؟ صـ ٢٤٦

توماس ستانلى وويليام دى دانكو: المليونير فى المنزل المجاور صـ ٣٣٦


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٠

روبرت كيوساكى

مع الوضع فى الاعتبار الاختلاف الضخم الذى تحدثه الأموال فى حياتنا، يصبح من المدهش أننا لا نتلقى سوى قدر قليل للغاية من التعليم عن المال وشئونه - هذا إن تلقيناه أساسًا، والنتيجة هى: ملايين من الأشخاص الأميين على المستوى المالى، يعيشون على رواتبهم فى انتظار الراتب التالى وتحت رحمة آخرين يتميزون بالذكاء المالى.

والافتقار للمعرفة الحقيقية يتفاقم مع المشاكل النفسية المرتبطة بالمال: نحن نواجه صعوبة فى التعامل بمنطقية مع شىء مرتبط بشكل جوهرى ببقائنا على قيد الحياة، فبدلًا من التصرف بمنطقية نشمر بالخوف، وهذا يشمل عدم الرغبة فى معرفة الوضع الحقيقى لأنماط إنفاقنا ودخولنا.

يوجد الآن الكثير من المؤلفين والمتحدثين الذين يحاولون سد هذه الفجوة المعرفية والتعامل مع مشاكل الناس العاطفية مع المال. وربما أشهر هؤلاء الأشخاص هو "روبرت كيوساكى" الذى بيع من كتابه "الأب الغنى والأب الفقير"* *(Rich Dad, Poor Dad)* ملايين النسخ (يمكنك الرجوع للتعليق الموجود عنه فى *50 Success Classics*).

نشأ "كيوساكى" فى هاواى، وكان والده من رجال التعليم هناك. ولأنه نفسه كره فكرة العمل كمدرس ذى راتب ثابت فإنه سعى للدخول فى عالم الأعمال تاركا التدريس خلفه. المفارقة فى الأمر أنه أصبح فى وقت لاحق معلمًا متحمسًا من خلال كتاباته ومحاضراته المالية. مع ذلك هو لم يستق أفكاره من والده الحقيقى، بل من والده "الثري" - رأسمالى ثرى كان مرشده.

الفكرة التى يقدمها "كيوساكى" فى هذا الكتاب هى أن كل شخص يعيش فى واحد من أربعة أرباع ماليته، ويعكس هذا الربع عقليته وأسلوبه فى جمع المال. وهذا الكتاب يستكمل رسالة كتابه السابق "الأب الغنى والأب الفقير" والتى قد تجعلك تعيد النظر فى أفكارك عن الأمان المالى.

الأرباع الأربعة

تمثل الأرباع الأربعة الحروف أ، ع، ص، م.

أ الأجير - هو الموظف لدى النظام.	ص صاحب العمل - الذى يمتلك جزءًا من النظام.

* متوافر لدى مكتبة جرير

م	المستثمر - وهو من يحقق الثراء من خلال توظيف أمواله فى النظام بدون الانخراط فى العمل فيه بنفسه.	ع	العامل لحسابه الخاص - والذى تشكل نشاطاته النظام نفسه.

يشرح "كيوساكى" فكرة الأرباع كالتالى: عندما يحتاج "أ" للمال يقوم بشكل تلقائى بالبحث عن وظيفة. وكلمة السر بالنسبة له هى "أمان"، وهو يعتقد أن المناصب ذات الراتب الثابت هى ما توفر هذا الأمان. من جهة أخرى تجد الشخص "ع" يقوم بأى شىء ممكن ليجمع مالًا خاصًا به. وكلمة السر بالنسبة له هى "الكمال" و"السيطرة"؛ وهو يشعر بأن عليه التأكد من سير كل شىء على أتم وجه، وهو ما يعنى القيام بالأمور بأسلوبه هو، وبسبب النقطة الأخيرة يظل حجم أعماله صغيرًا.

على النقيض تجد أن الشخص "ص" يبدأ أو يشترى نظامًا يجنى الكثير من الأموال، والشخص "م" يضع أمواله فى نظام يجنى له المزيد منها بدون الحاجة إلى انخراطه المباشر.

ما نمطك المالى؟

يحدد "كيوساكى" النمط المالى لكل من الفقراء وأفراد الطبقة الوسطى والأثرياء، فبالنسبة لمعظم الفقراء وأفراد الطبقة المتوسطة تأتى أغلب أموالهم من الوظيفة الثابتة، وحالما يحصلون على الراتب يتبدد مرة أخرى فى النفقات والديون. كل ما يختلف هو حجم الرواتب التى يتقاضونها. وهذا هو النمط المالى للشخص "أ"، على النقيض تجد أن أغلب دخل الأثرياء يأتى من أصول يمتلكونها، وكل مسئولياتهم المالية يتم التعامل معها بالأموال السائلة الناتجة عن أصولهم.

يعد النمط المالى للطبقة المتوسطة عاديًا فى مجتمعنا. وهو ما سيجعلك - بشكل ظاهرى - تشعر بأنك تبلى بلاء حسناً (فأنت تمتلك سيارة ومنزلًا وتذهب لقضاء العطلات)، لكن الواقع أنك تعيش على راتبك شهرًا بشهر. تُرى إذا توقفت عن العمل إلى متى يمكنك الاستمرار فى الحفاظ على معيشتك؟ إن أغلب الناس - حتى أولئك ذوو الرواتب الضخمة - يعملون عند "خط الخطر" المالى. وأموالهم تخرج من حساباتهم بالبنك بنفس السرعة التى تدخل بها إليه. ويشير "كيوساكى" إلى أن القاعدة الذهبية للاستثمار الشخصى هى "الدفع لنفسك أولا"، لكن أغلب الناس يعملون باستمرار للحصول على رواتبهم، بينما آخرون - رؤساؤهم والحكومة - يعيشون على كدهم وتعبهم هذا. وكما قال والد "كيوساكى" الثرى له فإن "الأشخاص غير القادرين على السيطرة على نمطهم المالى يعملون لحساب أولئك القادرين على ذلك".

كان النمط المالى للطبقة المتوسطة هو المعيار فى الحقبة الصناعية، لكن فى عصر المعلومات - على حد قول "كيوساكى" - من الجنون أن تعتمد على راتبك باعتباره مصدر دخلك الوحيد. وحتى تحقق الربح وتتمكن من السيطرة على مصيرك المالى يجب أن يأتيك المال من أصول تولده

باستمرار. وهو يقول: "أولئك الذين يبذلون مجهودًا جسديًا أكبر هم من سيحصلون على أجور أقل فى عصر المعلومات". مع ذلك أغلب الناس ما زالوا يؤمنون بأسلوب "اعمل بكد وأنفق بثبات".

لكنى أملك منزلى ...

على الأرجح سيكون ردك على هذا النقاش: "لكننى أملك أصولًا بالفعل. أنا أملك منزلى". هل تعتقد أن منزلك أصل حقًا؟ عرف الوالد الثرى الأصل باعتباره شيئًا "يضع المال فى جيبى". لكن عندما يشترى أغلب الناس منزلا يحصلون على قرض لتسديد ثمنه، وهو ما يتحول ليصبح فجوة ستصب فيها مالك على مدار الـ٢٠ أو ٣٠ عامًا التالية (وكلمة "قرض" تعنى باللغة الفرنسية "اتفاقًا حتى الموت").

يقول "كيوساكى" إن منزلك هو أصل حقًا، لكن أصل ملك من؟ يعد هذا المنزل أصلًا رائعًا بالنسبة للبنك الذى أقرضك المال، فهو يولد له المال فى شكل فوائد. ليس هذا فحسب، هو أيضا أصل خالٍ من المجازفات: إذا توقف "مالك" المنزل عن دفع الأقساط يحق للبنك الاستحواذ عليه وبيعه ليسترد ماله.

منزلك ليس أصلا حتى تمتلكه بالكامل ويصبح بإمكانك بيعه، لكنك حينها ستحتاج إلى شراء منزل آخر لتعيش فيه. فى أية حالة أخرى لا يعد منزلك سوى مسئولية وعبء. والنمط السائد هو انتظار راتبك ليزيد لتشترى منزلا أكبر لتغرق فى المزيد من الديون. قد تبدو أكثر ثراء لكن الواقع أن شيئا لم يتغير قط. فأنت ما زلت تضع كل مالك فى شىء يدر مالا لشخص آخر.

كن مثقفا على المستوى المالى

الأشخاص فى الجهة اليمنى من الجدول يميلون إلى لوم الآخرين على محنتهم، بينما السبب الرئيسى وراء وضعهم هذا هو افتقارهم للمعرفة المالية المطلوبة. وهم يبنون حياتهم المالية على آراء على شاكلة "منزلك هو أصل" أو "أنت تحتاج إلى المال لتتمكن من جمع أموال أكثر"، بدون البحث عن الحقائق.

أما الأشخاص على الجانب الأيسر من الجدول فحققوا نجاحهم من خلال الاعتماد على الحقائق. وهم يفكرون بالأرقام وليس بالكلمات. إذا أردت ببساطة العمل لدى الآخرين فلن تحتاج إلى الدقة أو المعرفة بالأرقام. وأغلب الناس يستثمرون أموالهم فيما يبدو جيدا على المستوى الظاهرى أو العاطفى، لكن المستثمر الذكى - على حد قول الأب الثرى - يكوِّن انطباعه عن استثمار ما من الأرقام فقط.

يكرس الأثرياء الكثير من وقتهم فى استثماراتهم، وبالتالى يحصلون على نتائج وعائدات أفضل. وهم ماهرون فى إيجاد المشكلات التى يتسبب فيها أشخاص أقل معرفة ليأخذوها منهم ويضطلعوا بحلها ليحصلوا على العائدات الضخمة الكامنة وراءها.

يشير "كيوساكى" إلى أن المثقفين يميلون إلى السخرية من قوة وحرية الأثرياء. وإذا كنت حاصلًا على درجة علمية راقية فستتمتع بمستوى مرتفع من الاستنارة؛ لكن الشخص الرأسمالى يفضل أولئك ذوى الذكاء المالى. ولقد جعله والده الثرى يقرأ كتبًا فى التاريخ الاقتصادى والسير الذاتية لـ"روكفلر" و"جيه بى مورجان" و"هنرى فورد" كما قرأ عن رجال الاقتصاد البارزين والاتجاهات الاقتصادية.

النتيجة التى توصل لها "كيوساكى" هى: بمرور الوقت تتدفق الثروة لتنتقل من الأشخاص على الجهة اليمنى من الجدول إلى أولئك على الجهة اليسرى. وعندما تتغير التشريعات أو تنهار الأسواق يستعد أولئك فى الجهة اليسرى لاقتناص الأصول والاستحواذ عليها - كما فعل هو نفسه عام ١٩٨٦ أثناء انهيار سوق العقارات بالولايات المتحدة فاشترى الكثير من الممتلكاتِ بسعرٍ زهيد.

قم بالانتقال

كان "كيوساكى" نفسه "مقيدا بالخوف" عندما قدم استقالته من وظيفته ذات الدوام الكامل بشركة زيروكس ولم يكن لديه أى شىء مؤكد ليتبعه أو يقوم به. لكنه مع ذلك كان عازما على الانتقال من الحالة "أ" إلى الحالة "ص".

والد "كيوساكى" الثرى أخبره بأن "المال كالمخدرات"، والناس يتحولون إلى مدمنين للوظائف مدفوعة الأجر. فهم يشعرون بالسعادة عندما يتلقون رواتبهم، ويشعرون بالقلق والبؤس إذا لم يحصلوا عليها. من جهة أخرى يمكن للشخص صاحب العقلية "ص" أو "م" - العقلية الثرية - أن يظل محتفظا باطمئنانه عندما يحصل على القليل لثقته من تغير الأمور فيما بعد. فهو عازم على خلق أنظمة عمل تولد المال. وعندما لم يتمكن "كيوساكى" وزوجته من تحمل نفقات المعيشة فى أى مكان سوى سيارتهما ثم قبو بناية ما (أثناء إعداد عملهما لتقديم المحاضرات) تساءل أصدقاؤهما وأقاربهما لم لا يحاولان البحث عن وظيفة ثابتة. لقد كانا يواجهان إغراء قويا بالعودة إلى الوظيفة مدفوعة الأجر. لكنهما ذكرا نفسيهما بأنها إدمان يجب التخلص منه إذا رغبا حقا فى تحقيق الثراء.

غيِّر نفسك أولا

عندما يحاول شخص من النوع "أ" التحول ليصبح "ص" غالبًا ما يواجه رد فعل داخليًّا عنيفًا، لأن هذه الخطوة تبدو كما لو أنها تتعارض مع الحفاظ على بقائه. وكما يصيفها الوالد الثرى، فإن "الجزء الذى ما زال يرغب فى الأمان بداخلك يدخل فى حرب مع الجزء الراغب فى الحرية". وهكذا يصبح من السهل أن تنسى ما خلقت لأجله وما تستهدفه طالما زحفت مشاعر الخوف إليك. وهو يقول إن عليك عند هذه المرحلة تذكر شغفك وتوقك للتغيير: "الشغف هو ما يبنى الأعمال وليس الخوف".

إن الانتقال من ربع إلى آخر يعد بالتأكيد خطوة ضخمة. ونصيحة "كيوساكى" هى البدء أولًا بمجموعة خطوات صغيرة بدلًا من قطع المسافة كلها بقفزة واحدة. فقبل كل شىء عليك أن تفكر فى أمورك على المدى البعيد مع وضع رؤية للمستقبل؛ فالأمر لا يدور حول تحقيق الثراء بسرعة.

يقصد الناس "كيوساكى" ليسألوه عما يفعلونه فى وضعهم الحالى، وهو لا يملى عليهم ما يفعلونه بل يخبرهم بما يحتاجون إليه ليحققوا الاستقلال المالى على المدى الطويل. وقبل أن يحصلوا على مرادهم عليهم التغير أولًا.

الذكاء المالى يكاد يكون ذكاء عاطفيًا

الفارق الرئيسى بين الأثرياء وبقية الناس هو اختلاف موقفهم تجاه الفشل. ووالد "كيوساكى" الثرى أخبره:

السبب فى وجود القليل من الأثرياء العصاميين هو أن قليلين فقط هم القادرون على تحمل خيبة الأمل. أما البقية فبدلًا من تعلم مواجهة خيبة الأمل يعيشون حياتهم محاولين تجنبها.

إذا أمكنك تعلم توقع خيبة الأمل مع المضى قدما باتجاه أهدافك بغض النظر عن أى شىء ستكون قد ضمنت نجاحك بالتأكيد - حتى ولو لم يبدُ ذلك فى الوقت الحالى. وهناك أشخاص يجربون أفكارا جديدة ويشعرون بالإثارة تجاهها فى البداية لكنهم سرعان ما يستسلمون ويلقون باللوم على هذه الأفكار. يقول "كيوساكى" إن ما حدث حقًا هو أن خيبة الأمل ربحت المعركة وربحتها بسهولة شديدة. أما عقلية صاحب العمل أو المستثمر فهى تختلف: هم يعرفون أن النجاح يستغرق وقتا وهم مستعدون للنجاحات والإخفاقات على قدم سواء. وهو يشير إلى أن: "الذكاء المالى مكون بنسبة ٩٠٪ من الذكاء العاطفى و١٠٪ فقط من المعلومات المتخصصة فى مجال المال". والأشخاص فى الجانب الأيسر من الجدول لهم مخاوفهم أيضًا لكنهم يحاولون بقوة السيطرة عليها ليحققوا أحلامهم.

تعليق أخير

كان هذا العمل مثار الكثير من الجدل، واشتكى بعض الناس من عدم وجود معلومات صلبة بما فيه الكفاية ليتمكن الفرد من الانتقال من عقلية الموظف إلى عقلية صاحب العمل. مع ذلك فإن تقديم مثل هذه المعلومات لم يكن هو ما قصده "كيوساكى". لقد كان الهدف من كتاباته هو خلق عقلية جديدة داخل القارئ. وهذا العمل ملىء بتنبيهات عن العمل الجاد وعدم الإسراع إلى الكثير من الأعمال فى نفس الوقت. وقد كرر كثيرا أن النقطة الرئيسية فى كتابه هى التعليم فهو لا يكلف إلا القليل لكنه يجلب لك الملايين.

نقطة الجدال الأخرى فى هذا الكتاب هى الأب الثرى والذى على الرغم من دوره كمنبع الحكمة فى هذا الكتاب قد يكون غير موجود فى الحقيقة. وقد يكون هذا الأب هو "ريتشارد كيمى" - مالك فندق بهاواى وتم ذكر ابنه "مايكل" فى هذا الكتاب عدة مرات. هناك مرشح آخر وهو "مارشال ثروبر" - تلميذ "بوكمينستر فولر" العالم ذى الرؤى المتقدمة - الذى درس "كيوساكى" دوراته عن التنمية الذاتية والعقارات فى الثمانينيات. وربما يكون الأب الثرى هو خليطًا بين هذا وذاك.

إذا كنت ممن يتغاضى عن الأخطاء الصغيرة - بما فيها الأخطاء المطبعية والإشارات إلى التسويق عبر شبكة المعارف - فستجد هذا الكتاب رائعًا ويقدم معلومات تثقيفية مالية يمكن لها إلهامك بالتفكير بشكل أعمق فى الربع الذى ترغب فى البقاء فيه. وكما يشير "كيوساكى" فإنه لا بأس من الاستمرار فى عمل براتب ثابت طالما تحصل على المال من استثمارات أخرى أيضًا، أما أن تظل موظفًا براتب ثابت فحسب فهذا هو ما أصبح من المجازفات فى عصرنا الحالى.

روبرت كيوساكى

ولد "روبرت تورو كيوساكى" عام ١٩٤٧ ونشأ فى هاواى حيث كان والده يعمل رئيسا لقطاع التعليم بالولاية. وبعد الانتهاء من الكلية بنيويورك عمل لحساب شركة ستاندارد أويل فى قطاع الشحن، وعمل كرجل مبيعات لحساب زيروكس، والتحق بقوات البحرية الأمريكية وهو فى منتصف العشرينيات ليذهب إلى فيتنام باعتباره ضابط طيار. كما بدأ أيضا فى شراء وبيع الشقق والاستثمار فى الأسهم، وفى عام ١٩٧٧ تمكن بنجاح من إدخال الحافظات المصنوعة من النايلون والفيلكرو إلى الولايات المتحدة.

تبيع شركته كاشفلو تكنولوجيز المتمركزة فى فينيكس - أريزونا منتجات تعليمية حول العالم. ويعد "كيوساكى" متحدثًا ومحاضرًا ذائع الصيت، ومن كتبه الأخرى Rich Dad's Guide to Investing - 2000، و2002) Rich Dad's Prophecy)، وRetire Young, Retire Rich (2002). *وسلسلة* (The Rich Dad) *تمت ترجمتها إلى ٤٦ لغة وبيع منها أكثر من ٢٠ مليون نسخة.*

١٩٨٩
تفوق فى وول ستريت

" أقنعنى العمل لمدة ٢٠ عامًا فى هذا المجال بأن أى شخص عادى يستخدم نسبة ٣٪ المعهودة من قدرات عقله يمكنه اختيار الأسهم الصحيحة بشكل ناجح مشابه ـ إن لم يكن أفضل ـ لأداء خبراء وول ستريت" .

" من الأفضل أن تحدد أهدافك وتوضح سلوكياتك بشكل مسبق قبل الدخول إلى السوق، أما إذا كنت مترددًا وتفتقر إلى الإيمان الراسخ فستصبح ضحية محتملة فى السوق الذى يتخلى عن كل المنطق والأمل فى اللحظات الحرجة ليبيع كل ما لديه بخسارة. إن الاستعداد الشخصى والمعرفة والأبحاث هى ما تميز بين المضارب الناجح وبين الخاسر الدائم" .

الخلاصة

المستثمرون اليقظون الذين يركزون على الأمور الأساسية ولا ينجرفون مع مشاعر السوق يمكنهم أن يتفوقوا على المضاربين المتخصصين.

كتب عن نفس الموضوع:

جون سى بوجل: المرشد الوجيز للاستثمار المنطقى صـ ٤٨

لورانس كانينجهام : مقالات وارن بافيت صـ ٦٤

بنجامين جراهام: المستثمر الذكى صـ ١٦٨


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣١

بيتر لينش

عندما نشر هذا الكتاب لأول مرة عام ١٩٨٩، كان "بيتر لينش" هو نائب رئيس شركة فيديلتى للإدارة والأبحاث ومدير ملف صندوق فيديلتى ماجلان النقدى. تحت إدارته، نما رأسمال صندوق ماجلان النقدى المغمور ليتحول من ٢٠ مليون دولار عام ١٩٧٧ إلى ١٤ مليار دولار عام ١٩٩٠ ليحقق أفضل أداء على مستوى العالم بعائد دخل سنوى بلغ ٢٩,٢٪.

على الرغم من نجاحه المتألق كمدير لصندوق مالى، أراد "لينش" أن يؤلف كتابًا "يقدم التشجيع والمعلومات الأساسية التى يحتاج إليها المستثمرون" والذين قد لا يرغبون بالضرورة فى التنازل عن السيطرة على أموالهم لشخص آخر. ولقد دهش عندما علم بتحقيق عمله لأفضل المبيعات. ومنذ ذاك الحين تم طبع ٣٠ نسخة/إصدار من هذا الكتاب. وعندما نشر فى أعقاب انهيار سوق الأسهم عام ١٩٨٧ حث الكتاب المستثمرين على النظر لاستثمارات الأسهم باعتبارها خيارًا جادًا - طالما تم اختيار كل سهم بدقة وعناية ومراعاة.

سهلت الدعابات المرحة والجو العام غير الرسمى للكتاب الأمر على دروسه الجادة القوية لتجعلها مفهومة وقابلة للقراءة بشكل بسيط وسهل. وحتى نصيحته بصدد الاتجاهات والتيارات فى سوق الأسهم تعد إلى حد كبير صالحة للتطبيق فى أى وقت، وتغطيته لكل جوانب الاستثمار فى الأسهم جعلته كتابًا تمهيديًا رائعًا للأشخاص على وشك دخول هذا المجال لأول مرة. فى الواقع كان رد فعل القارئ العادى تجاه هذا الكتاب هو رغبته لو كان قد قرأه منذ سنوات مضت - وقبل أن يتعرض للخسائر.

يمكن للأفراد التفوق على السوق

من السهل الاعتقاد بأن الاستثمار فى سوق الأسهم هو نشاط معقد وخطير من الأفضل تركه للعباقرة والخبراء فقط. فى ضوء ما سبق، تأتى رسالة "لينش" الرئيسية بمفاجأة: ثق بنفسك. لم تكن نية "لينش" هى إبعاد الناس عن الاستثمار فى صناديق النقد المتبادل، لكن لأنه رأى جميع أنواع الأخطاء والحماقات فى سوق الأسهم لم يجد أى سبب منطقى يمنع الفرد العادى من التفوق على المحترفين أنفسهم فى لعبتهم. وقد تحدث "لينش" كثيرًا عن الأسهم التى تجنى أرباح عشرة أضعاف المال المستثمر فيها؛ وفرص تحقيق هذا الربح كثيرة للغاية واقتناصها لا يتطلب سوى التركيز لإيجادها لحظة ظهورها.

ينصحك "لينش" بدخول سوق الأسهم فقط فى حالة إيفائك لثلاثة معايير: يجب أن تكون استثمرت من قبل مع شركة ما؛ ويجب ألا تكون فى حاجة إلى الأموال بشكل عاجل؛ ويجب أن

تتمتع بالسمات العقلية المطلوبة لتحقيق النجاح فى السوق. وهو يحذر من الوقوع فى فخ النظريات التى تحاول توقع اتجاهات السوق، وأن تقلع عن محاولات الحصول على "النصائح المغرية". والاستراتيجية الوحيدة الناجحة هنا هى التعرف على الأسهم المناسبة للشراء، وهو يؤكد مرارا وتكرارا أهمية فهم الشركة التى تستثمر أموالك فى أسهمها.

هذا الكتاب ينقسم إلى ثلاثة أجزاء. الأول هو: "الاستعداد للاستثمار" وهو عبارة عن محاضرة توجيهية تشرح للقارئ الاختلافات بين السندات والأسهم والأوراق المالية الأخرى، كما تحاول تهدئة بعض مخاوف المستثمر المبتدئ. أما جزء "اختيار الفائز" فهو دليل إرشادى عن كيفية إيجاد الشركات الناجحة ومعرفة أيها يتم تجنبه، وكيف يتم جمع الحقائق المهمة من التقارير السنوية. والمصطلحات التقنية المتخصصة مثل معدل سعر الشراء وقيمة الحجز والتدفق النقدى تم شرحها داخل الكتاب، أما جزء "الرؤية طويلة المدى" فيشرح لك كيف تكون حافظة مالية يمكنها زيادة أرباحك إلى أقصى حد. كما يقترح عليك أفضل الأوقات للشراء والبيع.

قم بمهامك و أبحاثك

يوبخ "لينش" المستثمرين الذين "يقضون عطلاتهم الأسبوعية فى السفر جوًا إلى لندن للبحث عن أفضل الصفقات لكنهم يشترون ٥٠٠ سهم فى شركة (كيه إل إم) للطيران بدون حتى قضاء خمس دقائق فى التحرى عن الشركة". ونصيحته هى: عند اختيارك للأسهم عليك تكريس نفس الوقت والمجهود الذى تبذله عند شرائك للبقالة.

قسم "لينش" الشركات إلى مجموعة شرائح: الشركات بطيئة النمو (اشتر أسهمها)؛ الشركات القوية الضخمة (وهى لن تخرج من مجالها أو تنهار)؛ الشركات سريعة النمو (تحتاج إلى إجراء الكثير من البحث، لكنها تعطى بسخاء)؛ الشركات الدورية (تحتاج إلى مراقبة عن كثب، ويمكن أن تكون مربحة فى النهاية)؛ شركات تلعب بأصولها (هى شركات ذات أصول مستخف بها أو مخفية فى صفحات الميزانية)؛ الملتفين (وهى الشركات التى على وشك التعرض لمنحنى ما). يعلق "لينش" قائلًا: "على الرغم من سهولة النسيان، فإن عليك تذكر أن سهم البورصة ليس ورقة يانصيب؛ بل هو ملكية جزئية فى عمل أو شركة ما".

ينصح المؤلف القارئ باستغرق الوقت الكافى عند الاطلاع على التقارير السنوية للشركة مع القيام بحساب أرقامه ومناقشة العوامل المختلفة على شاكلة معدل السعر/الأرباح (يكون منخفضًا للشركات بطيئة النمو ومرتفعًا للشركات سريعة النمو)، وموقف السيولة بالشركة والديون وسجلات الأرباح وقيمة الحجز ... إلخ. كما أنه يقترح عليك زيارة الشركة إذا كان هذا ممكنًا. والخبرة السابقة المصحوبة بتحليل التقرير السنوى لا يمكن التغلب عليها أبدًا.

تجنب موضات السوق

تكرارا لما أكد عليه "بنجامين جراهام" و"وارن بافيت" يقول "لينش": "لا أومن بعمليات توقع السوق. لكننى أومن بشراء حصص فى الشركات الضخمة". وهو يقدم قائمة بثلاث عشرة سمة يجب أن تبحث عنها فى الشركات وبعضها مثير للدهشة. وهو يقول ابدأ بالاهتمام بالشركة إذا بدت مملة (مثل شركة أوتوماتيك داتا بروسيسينج)؛ أو تقوم بشىء ممل (مثل شركتى كراون، وكروك آند سيل اللتين تصنعان المعلبات وأغطية الزجاجات)؛ أو تقوم بشىء مقزز (مثل شركة سيفتى كلين التى تنظف الزيوت والشحوم من محطات البنزين)؛ أو أن تكون شركة فرعية (من شركة ذات أسس قوية)؛ ليست مملوكة من قبل مؤسسات أو تابعة لمحللين؛ أو هناك شىء كئيب فيها (مثل شركة إس سى آى المسئولة عن المدافن).

عليك أيضًا البحث عن الشركات ذات الموقع المتميز والتى يحتاج الناس دائمًا إلى شراء منتجاتها، أو ابحث عن شركة تحاول شراء أسهمها مرة أخرى.

أما فيما يتعلق بالشركات التى يجب تجنبها، ينصحك "لينش" بالبقاء بعيدًا عن الأسهم الجذابة التى يتحدث الجميع عنها والتى تتنوع فى مجالات غير مرتبطة بجوهر شركاتها، بالإضافة إلى أسهم الشركات التى لا تقدم أغلب منتجاتها سوى لعميل واحد.

ثق فى الشركات الضخمة

يقترح "لينش" الاحتفاظ بثلاثة لعشرة أسهم فيما يتعلق بالحافظات النقدية الصغيرة، أما محاولة التنويع فى أسهم الشركات المجهولة فقط من أجل التنويع فهو أمر غاية فى الحماقة. حالما كونت حافظتك عليك الثقة فى عملك ولا تشتر أو تبع بناء على مشاعر السوق أبدًا إلا إذا كان لديك سبب قوى للاعتقاد أن شركة ما على وشك الانهيار حقًا.

تعليق أخير

يجادل "لينش" عن قناعة بأن علينا عدم التعامل مع سوق الأسهم باعتباره وكرًا للقمار ولا مأوى الاستثمارت الآمنة. فهو مكان يمكنه أن يعطيك الكثير من المكافآت فقط إذا تعاملت معه بالأسلوب المناسب والاستراتيجية الصحيحة وإذا كانت استثماراتك قائمة على الأبحاث الدقيقة والفهم العميق للشركات.

على الرغم من ضآلة الجديد الذى قدمه "لينش" فى هذا الكتاب، ستجد أن كل رؤاه تم تقديمها بطريقة ممتعة ويمكن تذكرها، هذا بالإضافة إلى سجل حافل بالأداء والنتائج الرائعة، والفكرة الجديدة فى هذا الكتاب - وهى بشكل ما سبب فى نجاحه - أن مديرًا شهيرًا للاستثمارات فى سوق الأسهم يحذر الناس من مجاله قائلا إنه ليس من الضرورى الاستثمار فى البورصة لتحقق مستقبلًا ماليًا آمنًا. فى الواقع أى شخص قادر - بنصف قدراته العقلية فحسب - على التصرف

بشكل جيد بمفرده إذا كان مثابرًا وحريصًا ويتعامل مع أسهمه باعتبارها استثمارًا وليست مجرد لعبة تخمين.

بيتر لينش

ولد "لينش" عام ١٩٤٤ لوالدين لديهما مشاعر ارتياب عميقة تجاه سوق الأسهم، وعندما كان فى السابعة من عمره، فقد هو وإخوته الستة والدهم، وهو ما ترتب عليه عمله كمساعد وحامل لحقائب رجال الأعمال وسماسرة البورصة فى ملاعب الجولف بالنادى المحلى بماساتشوستس. واشترى "لينش" سهمه الأول - فلاينج تايجر - أثناء دراسته بالكلية ولقد أثمر هذا الاستثمار عن تغطية باقى مصاريف تعليمه. وبعد الخدمة لمدة عامين فى الجيش الأمريكى عمل متدربًا بشركة فيديلتى ليتم توظيفه فيها فيما بعد ليصبح محللًا ماليًا.

ألف "لينش" كتبًا أخرى حققت أفضل المبيعات مثل (1995) ـ Beating the Street، و(1996) ـ Learn to Earn، *ويقضى "لينش" الآن معظم وقته فى توزيع ثرواته من خلال مؤسسته الخيرية.*

وقد شارك أيضًا فى تأليف هذا الكتاب "جون روتشايلد" والذى كتب لحساب مجلات عدة منها تايم وفورتشن ونيويورك تايمز بوك رفيو. وهو أيضًا مؤلف A Fool and His Money، وGoing for Broke.

٢٠٠٥
الاستثمار فى العقارات

" يمكنك المضاربة فى البورصة، ويمكنك المضاربة فى سوق العقارات، ويمكنك شراء ورق يا نصيب. وربما يمكن لأى من الأساليب السابقة أو كلها أن تدر عليك عائدًا، لكن الاحتمالات ليست فى صفك بالتأكيد. وعلى النقيض يمكن لامتلاك ثلاثة أو أربعة ممتلكات يتم تأجيرها (للسكن أو لاستخدامات تجارية) أن يدر عليك دخلًا دائمًا طوال حياتك ـ أى تدفق مالى شهرى سيوفر لك مستوى الحياة الذى ترضى به وترغبه" .

" من أجل الحصول على دخل مستقبلى كاف يستمر معك طوال الحياة لن تجد استثمارا أكثر ثقة وثباتا وربحا من الممتلكات المؤجرة. كما أن التضخم لن يؤثر على دخلك من الإيجارات لأن معدلها يزداد بمرور الوقت" .

الخلاصة

شراء الممتلكات التى يمكن تأجيرها هو شكل من أشكال الاستثمار الأقل مجازفة والأفضل أداء.

كتب عن نفس الموضوع:

بنجامين جراهام: المستثمر الذكى صـ ١٦٨

روبرت كيوساكى: أرباع التدفق النقدى صـ ٢٢٤

ويليام نيكرسون: كيف حولت ١٠٠٠ دولار لثلاثة ملايين دولار من العقارات. وفى وقت فراغى صـ ٣٤٤

دونالد ترامب: فن الصفقات صـ ٣٤٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٢

أندرو ماكلين و جارى إلدرد

فى كتاب *The Intelligent Investor* أوضح رائد الاستثمار فى الأسهم "بنجامين جراهام" الاختلاف بين الاستثمار والمضاربة مشيرا إلى أن النشاطين بعيدان عن أحدهما الآخر كل البعد وغير متشابهين على الإطلاق. وهذا الكتاب يعلق على نفس النقطة لكنه ينصح القراء بالابتعاد كلية عن الاستثمار فى سوق الأسهم، ويرى مؤلفا الكتاب أن الممتلكات العقارية تعد أفضل وأسهل أشكال الاستثمار، كما قدما دفاعا قويا عن هذه الفكرة، بالإضافة إلى الكثير من الأمثلة ليدعما وجهة نظرهما مع التصريح بأن أى شىء يتعلق بالممتلكات العقارية هو "أضمن وأكثر الطرق أمنًا للثروة والدخل".

تم تأليف هذا الكتاب لتقديمه للقارئ الأمريكى، لذلك إذا كنت تعيش خارج الولايات المتحدة فقد لاتنطبق عليك بعض المصطلحات والاستراتيجيات الواردة به، فبعد كل شىء جوهر الذكاء العقارى يكمن فى جمع أكبر كم من المعرفة المحلية. على أى حال، يعد هذا الكتاب مرجعًا عصريًا فى مجال العقارات، كما يقدم ثروة من الأفكار التى ستبعد النوم عن عينيك لتظل طيلة الليل تفكر فى الإمكانات المتاحة لدخول هذا المجال فى المنطقة التى تقطن بها، قد تتسبب هذه الأفكار حتى فى إحداث تغيير جذرى فى أولوياتك فى الاستثمار.

امتلاك العقارات فى مواجهة الاستثمار فى الأسهم

فحص "ماكلين" و"إلدرد" وجهة النظر الشائعة والمقبولة فى عالم الاستثمار والقائلة بأن الأسهم تعطيك أفضل العائدات على المدى الطويل. ما مصدر هذه الفكرة؟ تعتمد هذه الفكرة بشكل جزئى على الواقع لكن عندما تنظر عن كثب لها وتقيمها باعتبارها أصولًا، فإنها تدر عليك أموالا ستجدها فكرة خاطئة بالتأكيد. ومع العمولات وأجور إدارة الاستثمارات التى يحصل عليها المستشارون الماليون ستجدهم أكثر الناس حرصًا على الإبقاء على هذه الفكرة الخاطئة. ونتج عن هذا أن الكثير جدًا من الأشخاص يضعون الكثير جدًا من المال فى أسواق الأسهم وهو ما أسفر عن "وفرة غير عقلانية" أو فوضى. ويعترف المؤلفان بأن بعض الناس سيبلون بلاء حسنًا مع الأسهم وهم المحظوظون فقط، أما الأغلبية فسيصابون بخيبة الأمل.

بدلًا من هذا يمكنك التفكير فى الفوائد المتعددة للاستثمار فى العقارات. ويقدم المؤلفان مثالا عن صعوبة عدم تحقيق أرباح من الأصول العقارية. فلنقل مثلًا إنك اشتريت عقارًا ثمنه ٢٥٠٠٠٠ دولار مع دفع مقدم ٥٠٠٠٠ دولار ورهن عقارى يسدد على مدار ٢٠ عاما. خلال هذه الفترة لن يدر عليك العقار فائضًا ماليًا لأن كل أموال الإيجار سيتم دفعها لتسديد الرهن. مع انتهاء العشرين

عاما وتسديد الرهن بالكامل يمكنك بيع العقار بنفس سعر شرائه. من المستحيل طبعًا أن يظل العقار بعد عشرين عامًا بنفس السعر لكن حتى ولو حدث هذا ستجد أنك تمتلك - بفضل الرهن وأموال الإيجار - أصلاً يبلغ ثمنه خمسة أضعاف المبلغ الأصلى الذى استثمرته فيه؛ هذا بالطبع هو أسوأ تقدير للأمور. وقد تجنى الكثير جدًا إذا قمت بتجديده ليرتفع ثمنه أكثر، أو إذا حصلت على سعر مناسب له. بالطبع فى ظل التضخم لن يستمر مبلغ الـ٢٥٠٠٠٠ ألف دولار بنفس قيمته الشرائية بعد ٢٠ عامًا، مع ذلك من غير المألوف ألا تزيد أسعار الممتلكات لتتواكب مع معدل التضخم، فعلى مدار الـ٢٠ عامًا يمكن للقيمة الأصلية للعقار أن تتضاعف ضعفين أو ثلاثة أضعاف.

إلى جانب ما سبق، ستجد العقارات تتمتع بفائدة مغرية جدًا وهى العائدات المالية المنتظمة. ويرى "ماكلين" و"إلدرد" أن "المستثمرين لا يشترون الأصول من أجل امتلاك الأصول فى حد ذاتها، فهم يشترون تدفقًا ماليًا مستقبليًا"، وحالما تسدد رهنك العقارى سيصبح لديك أصل دائم لإنتاج المال - "دجاجة تبيض ذهبا".

على النقيض، تجد العائدات (الأرباح) المالية لاستثمارات الأسهم تظل منخفضة عن عمد، وهو ما يعنى أن أغلب الأشخاص المرتبطة مكافآت تقاعدهم بالأرباح سيضطرون إلى اللجوء لأصول أموالهم ليتمكنوا من العيش بشكل كريم. وسيتحتم عليهم أيضا التعامل مع اضطرابات سوق الأسهم والتى تعد على المستوى التاريخى أكثر بكثير من تقلبات أسعار العقارات.

آمنٌ بنفس درجة أمان المنازل

تحدث حركات صعود وهبوط فى سوق العقارات، لكن الحقيقة الثابتة هى أن الناس يحتاجون إلى استئجار أماكن للعيش حتى فى ظل الكساد؛ وحتى لو ظلت أسعار العقارات أو الإيجارات ثابتة لفترة من الوقت فلن تشعر بالقلق من اضطرابات السوق بنفس درجة قلقك من سوق الأسهم عندما تنخفض الأسعار فيه بنسبة ٥٠٪ أو أكثر من هذا بين عشية وضحاها. ويمكن أيضا لأسعار العقارات أن تهبط لكنها غالبا ما لا تنحدر بشكل شديد، كما أن هذا لن يمنعك من الاستمرار فى الحصول على دخلك من الإيجار. والنقطة المهمة فى الاستثمار فى العقارات مقارنة بالاستثمار فى الأسهم هو أمان رأس المال والحفاظ عليه.

على الجانب الآخر تجد أن الأسهم لا تقدم سوى عائدات قليلة مقارنة بحجم المجازفة الناتجة عنها. وقد تعترض على هذا قائلا إنك تشترى الأسهم بشكل رئيسى لترفع قيمتها، لكن التاريخ يظهر لنا أن الاستثمار فى العقارات يدر عائدات مالية جيدة وزيادة معقولة فى قيمة رأس المال.

يشترى الكثير من الناس السندات المالية ليضمنوا دخلا مستقبليا. وفى الواقع تدر السندات عائدات بالفعل أكبر من عائدات الأسهم، مع ذلك تظل النسبة أقل بكثير من نسبة عائدات الإيجار كما أنها غير قادرة على مواكبة التضخم؛ أما عائدات الإيجار فهى قادرة على ذلك.

لكن ماذا عن معدلات العقارات الشاغرة وصعوبة جمع الإيجارات؟ أغلب الناس ما زالوا متعلقين بالاستثمار فى الأسهم بسبب اعتقاد خاطئ بخطورة الاضطلاع بدور المالك لعقار ما - أشخاص يقرعون بابك فى منتصف الليل لتصلح مشكلة بمرحاض ما ... إلخ. لكن "ماكلين" و"إلدرد" يعلقان بأنه على الرغم من امتلاكهما للكثير من العقارات فإنهما لم يحتاجا إلى فعل هذا أبدا. فالمشاكل تظهر بشكل أقل مما تعتقد، كما يمكنك تكليف أشخاص آخرين بحلها وتدفع لهم من أموال الإيجار. وفى العقارات المدارة بشكل حسن وتقع فى موقع جيد تصبح هذه المشاكل أقل وأقل.

آخر سبب للاستثمار فى العقارات بدلا من الأسهم هو أنها أقل عرضة للاندفاعات النفسية المفاجئة. يقول المؤلفان: "لا يمكنك شراء أو امتلاك أو بيع عقار بنقرة على فأرة الكمبيوتر"، فالأمر يستغرق الكثير من التفكير والإبداع والوقت بدلًا من مجرد وضع أموالك فى صندوق مالى، وهذا يعنى اكتساب سيطرة أكبر على استثماراتك، والمثير فى الأمر أن المزيد من السيطرة يعنى قلقًا أقل وفى نفس الوقت عائدات أكبر.

التمويل بالاقتراض

تحدث المؤلفان بحذر عن تجار "الاقتراض من اللاشىء" الذين يعدون الناس بتحقيق الثراء من العقارات وبدون توظيف أموالهم الخاصة. وهما يعترفان بإمكانية هذا لكن هل هو تصرف صحيح حقًّا؟

شراء عقار ما بدون دفع عربون يعد شكلًا من أشكال التمويل الخلاق، ولو أنه ينجح بشكل دائم لوجدنا ملايين الناس يتحولون إلى مستثمرين متألقين فى مجال العقارات، لكن الواقع أن أغلب هؤلاء الأشخاص يبحثون عن طريقة سريعة وسهلة للتخلص من ديونهم أو من أية مشاكل مالية أخرى. وهم يريدون شراء العقارات بدون دفع أى من أموالهم لأنهم على الأرجح لا يملكون أى أموال فى المقام الأول. وعلى كل المستويات يشير هذا الكتاب إلى أن تمويل العقارات من اللا شىء هو أمر غاية فى الصعوبة. فمعظم البنوك ومقدمى القروض يطلبون - وهو أمر مفهوم طبعا - دفعة مقدمة؛ وامتلاكك لهذه الدفعة سيعنى بالنسبة لهم أن الشخص الذى سيقرضونه المال يتمتع بالانضباط ويعرف معنى المال.

وحتى تصبح مستثمرًا لامعًا فى العقارات ينصحك الكتاب أولا باتباع المثال الذى قدمه "ستانلى" و"دانكو" فى كتاب *Millionaire Next Door* - لتعيش بإمكاناتك الحالية مع الادخار طوال الوقت ليتوافر لديك مال تستثمره عندما تظهر الفرصة المناسبة، والكثير من مشترى العقارات بـ"اللاشىء" يدخلون إلى هذا المجال ليحققوا مكاسب سريعة، المشكلة على حد قول المؤلفين إنهم عند الاستثمار فى أى أصل (فلنقل مثلا المشروبات أو الأسهم أو العقارات) لا يتحرون عن معدل زيادة قيمته ومعرفة ما إذا كان سيزيد الديون أم لا. فكل ما يركزن عليه هو التكلفة الحالية فقط لهذا الأصل. وإذا كان هذا الأصل يولد تدفقًا ماليًّا سلبيًّا (على سبيل المثال:

أموال الإيجار لا تغطى دفعات القرض) فسيصبح أشبه بـ"التمساح" الذى سيلتهم كل مدخراتك بسرعة. وهذا يعد استثمارًا ضعيفًا من البداية.

إذا لجأت حقًّا إلى التمويل بالاقتراض والاستدانة، فعليك التأكد من أن السعر الأصلى للعقار يعد صفقة رابحة حقا: ويمكنك تحسين حالة العقار لترفع من الإيجار إلى جانب اختيار قرض عقارى منخفض الفوائد. هذه العوامل ستبقيك بمأمن حتى ولو ظل العقار شاغرا لفترة، أو إذا واجهتك تكاليف غير متوقعة. أو إذا ارتفع معدل الفوائد.

إذا لم يكن لديك الكثير من المال لتستثمره يمكنك شراء منزل يعانى صاحبه من صعوبات فى تسديد القرض - فعادة ما تكون الدفعة الأولى لمثل هذه العقارات أصغر بكثير. ولتحصل على التمويل عليك العيش فى هذه الملكية على الأقل لمدة عام، وبعد ذلك يمكنك تأجيرها. وعلى الرغم من دفعك لجزء صغير من مالك للحصول على هذا العقار فستجده أصبح بالفعل أحد استثماراتك العقارية. ومن الممكن القيام بهذا عدة مرات وبشكل قانونى. ويمكن أن يسفر هذا عن تكوين حافظة من الأصول الجيدة فى فترة زمنية قصيرة نسبيًّا.

إلى أين تتوجه العقارات؟

يحتوى أحد أجزاء الكتاب - وعنوانه "دائمًا لماذا ترتفع الإيجارات "على الحقائق السكانية التالية:

- سينمو حجم السكان فى الولايات المتحدة بمقدار ٤٠ مليون نسمة على مدار الـ٢٠ عامًا القادمة. (ومثل هذا المعدل من النمو يمكن توقعه فى الكثير من الدول الأخرى).
- مساحة المنازل ستقل لتتحول من ٢,٣ فرد إلى ٢,٠ فرد، وهذا يعنى الحاجة إلى المزيد من الوحدات السكنية لتتماشى مع حجم الزيادة السكانية.
- ستستمر الدخول على الأرجح فى الارتفاع مع امتلاك الناس لمنزل واثنين.

هذه العوامل تعنى أن الطلب على الملكيات المؤجرة سيزيد على حجم المعروض والمتاح بالفعل. لكن هل ستغطى المنازل الجديدة التى يتم بناؤها حجم الطلب؟ بالطبع كلا، وذلك بوجود عجز فى الأراضى المناسبة لمعيشة الناس: وسيحتاج المتعهدون إلى التعامل مع الكثير من الخطوط الحمراء ليتمكنوا من بناء المنازل الجديدة، هذا بالإضافة إلى البنية التحتية غير الكافية لخدمة المنازل الجديدة. والنتيجة أن مقاولى البناء سينتظرون باستمرار الفرص السانحة ليقتنصوها.

وقد تم إضافة فصل للكتاب فى النسخة الأخيرة له، ويشير فيه "إلدرد" لكتاب *The Rise of the Creative Class* لـ"ريتشارد فلوريدا" والذى حدد المدن الأمريكية المتوقع لها النمو على المدى الطويل بفضل الأشخاص الأذكياء والمبدعين القاطنين بها. ويشير "فلوريدا" إلى أن الناس لم يعودوا يعيشون حيثما تقع أعمالهم بل لقد أصبحت الأعمال تذهب حيثما يعيش هؤلاء "المبدعون".

ما الذى يعنيه هذا لمستثمر فى العقارات؟ لا يفترض بك الاكتفاء بالنظر إلى المؤشرات التقليدية لنمو منطقة أو مدينة ما، لكن عليك أولا اكتشاف ما إذا كانت هناك مقاهٍ ودور سينما ومتاجر للكتب أو احتفالات ونشاطات يمكن لها جذب السكان أم لا، وبمعنى آخر، عليك البحث عن مناطق زاخرة بعوامل الجذب السكانى، وهذا العامل سيؤدى بشكل حتمى لرفع الأسعار. الاحتمالات تقول أيضا إن المكان الذى سترغب أنت وأصدقاؤك فى العيش فيه بالتأكيد سيرغب آخرون أيضًا فى القيام بالمثل. ولكن أيًا من هذه الأماكن المرغوبة ما زال إلى حد ما سرًا لم يكتشف بعد؟ اشتر الآن فى هذه الأماكن وستنجح على الأرجح، فهذه العقارات هى استثمار "المكان المناسب فى الوقت المناسب".

تعليق أخير

يزعم الكتاب أن اكتشاف الكثير من الناس لفوائد الاستثمار فى العقارات سيؤدى إلى انخفاض معدل العائدات، على سبيل المثال، بدلًا من حصولك على أرباح بنسبة ١٠٪ قد تحصل على ٥٪ فحسب. مع ذلك تظل هذه النسبة أفضل مما تحققه أفضل الأسهم من عائدات. قد تشعر بأنك تأخرت عن الركب بما أن الأسعار مرتفعة وارتفعت بشكل أكبر على مدار الأعوام العشرة الماضية. فيشير الكاتبان إلى أن "الشراء بعد ٥ أعوام من الآن سيصبح وقتًا أسوأ، وبعد ١٠ أعوام سيصبح أسوأ وأسوأ ... وهكذا - وهو ما يعنى أن الآن هو الوقت المناسب".

فى مطلع التسعينيات، نشر اثنان من خبراء الاقتصاد بجامعة هارفارد بحثًا يتوقعان فيه انخفاض أسعار العقارات فى الولايات المتحدة بحلول عام ٢٠٠٥ بنسبة تصل إلى ٤٠٪. أما "إلدرد" فهو يناقش العكس تمامًا - وهذا هو ما اتضحت صحته بالفعل. وفى الوقت الحاضر استقرت الأسعار أو انخفضت فى أغلب أنحاء الولايات المتحدة وهو ما خلق الاعتقاد السائد بأن العقارات تمت المبالغة فى تقديرها. على الرغم من ذلك يتوقع هذا الكتاب أن ترتفع الأسعار ما بين الحاضر وعام ٢٠٢٠ بنفس مستوى ارتفاعها ما بين عام ١٩٩٠ وعام ٢٠٠٥.

قد تعتقد أن هذا الارتفاع لن يحدث مع التراجع الحالى فى أسعار العقارات. مع ذلك عليك تذكر رسالة الكتاب بصعوبة الخسارة فى استثمارات العقارات التى تعنى الشراء طويل المدى والبيع فى أوقات العسرة. وفكرة "الاستثمار بالقيمة" والتى قدمها عملاقا الأسهم "جراهام" و"بافيت" يمكن تطبيقها أيضا عند شراء العقارات. إذا كنت حريصًا عند القيام بهذا سيتحقق لك رخاء حقيقى يتخطى الأوراق ليتخذ شكل تدفق مالى شهرى طيلة حياتك.

احصل على هذا الكتاب لمعالجته الشاملة لكل الموضوعات المتعلقة بالعقارات، بما فيها تدبير التمويل، وإيجاد العقار الرائع، وزيادة التدفق النقدى إلى أقصى حد، والاستفادة من الرهنيات المحجوز عليها، واختيار وشراء وبيع العقارات بسرعة مع تحقيق الربح، والتفاوض على العقود، وكتابة اتفاقيات التأجير، ودفع ضرائب أقل. ويقدم الكتاب الكثير من المراجع من أجل المزيد من القراءة حول هذا الموضوع مع ترشيح بعض المواقع الإلكترونية عن نفس المادة.

أندرو ماكلين وجارى دبليو إلدرد

الطبعة الأولى فقط من هذا الكتاب هى التى عمل عليها المؤلفان معًا، أما كل المراجعات اللاحقة والفصول المضافة فأعدها "جارى إلدرد" بمفرده.

قام "إلدرد" بأول استثمار عقارى له فى سن الواحدة والعشرين، ولقد جمع ما بين المسار المهنى الأكاديمى فى اقتصاديات الأراضى والاستثمار فى الملكيات بالنجاح كمستثمر فى بناء المكاتب والشقق ومراكز التسوق. وتقلد "إلدرد" مناصب عدة فى جامعة ستانفورد وجامعة إلينوس وجامعة بريتيش كولومبيا والجامعة الأمريكية بالشارقة بدبى وجامعة ترامب.

بالإضافة لتأليفه لثلاثة كتب جامعية توجد أعمال أخرى لـ "إلدرد" منها The Complete Guide to Second Homes for Vacations, Retirement, and Investment - (1999)، وMake Money with Condominiums and Townhouses - (2003)، وThe 106 Common Mistakes Homebuyers Make (and How to Avoid Them) - (2005)، و Trump University Real Estate 101 - (2006) *والذى ألفه مع" دونالد ترامب"* .

ومن الكتب الأخرى التى ألفها "ماكلين" Making A Fortune Quickly In Fix-Up Properties - 1997)، و(The Home Buyer>s Advisor - (2004، وMaking Money in Foreclosures - (2006).

١٩٨٨

كيف تتخلص من الديون وتبقى بعيدًا عنها وتعيش فى رخاء؟

" إن بول حر بالفعل؛ فهو رجل مبيعات فى مجال العقارات فى الأربعين من عمره ويعيش بشيكاغو، وكان مدينًا بـ٣٦٠٠٠ دولار ليصبح على حافة الإفلاس؛ هنا وعند هذه النقطة بدأ فى تنفيذ هذا البرنامج، والآن وبعد مرور خمسة أعوام تمكن من تسديد كل ديونه ورفع من دخله ليصبح ٧٠٠٠٠ بعد أن كان ٤٠٠٠٠ فحسب.

" فيفيان" فى الستين من عمرها وتعمل فى مجال الموضة بنيويورك، وهى لم تتحرر بعد. فهى ما زالت مدينة بـ٨٠٠٠ دولار. من جهة أخرى هى كانت مدينة بـ٢٤٠٠٠ دولار عندما بدأت هذا لأول مرة منذ أربعة أعوام.

هناك الكثير والكثير من أولئك الأشخاص. وإذا وافقت يمكنك أنت أيضا القيام بما فعلوه بمساعدة هذا البرنامج" .

"لن يتم إنزال القذائف، والدماء لن تسيل فى الشوارع: كل ما هنالك أنك مدين ببعض المال. لن يتم قتلك عند الفجر، ولا يوجد سجن خاص للمدينين" .

الخلاصة

قد تبدو ديونك لا تقهر، لكن هناك طريقة قديمة ومجربة ويمكن الاعتماد عليها لتنقذك من يأسك.

كتب عن نفس الموضوع:

جو دومنجيز و فيكى روبين: مالك أو حياتك صـ ٩٠

دايف رامسى: إعادة فهم السلام المالى صـ ٢٩٠

كاثرين بوندر: افتح عقلك للازدهار صـ ٢٧٦


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٣

جيرالد مانديز

عندما بدأ لأول مرة فى تطبيق المبادئ المذكورة فى هذا الكتاب، كان "جيرالد مانديز" مدينًا بـ٥٠٠٠٠ دولار بينما كان دخله الثابت هو ٣٥٠ دولارًا شهريًا، ومن بين الأشياء التى ألقى اللوم عليها فى الوصول لحالته المادية تلك المرض والطلاق والطبيعة غير الثابتة للكتابة بشكل حر. فقط بعد فترة من الوقت والاشتراك فى برنامج "العودة للأسود" مع جمعية المدينين المجهولين لاحظ أن تغيرات الظروف نادرًا ما تؤدى إلى مشاكل الديون.

على الرغم من تحدثه عن الاستثمار الشخصى، وتحديدًا عن موضوع الديون المرعبة، ستجد أن هذا الكتاب ممتع وجذاب بشكل استثنائى. ولقد استغل "مانديز" مهاراته كروائى محنك لينتج بها عملًا عن مادة مختلفة، وعلى الرغم من هذا تكمن روعة الكتاب فى تعرية المؤلف لروحه وأموره المالية وعرضهما بصدق للقارئ. وإذا تمكن هو من الخروج من هوة الديون فسيتمكن أى شخص آخر من ذلك.

على الرغم من عدم إقرار جمعية المدينين المجهولين لهذا الكتاب بأى شكل من الأشكال تم تضمين الكثير من استراتيجيات وأفكار الجمعية فيه، كما تمت تجربة هذه الأساليب على آلاف الأشخاص. والأفكار الموجودة بهذا الكتاب عالمية حتى لو كان قد تم تأليفها للقارئ الأمريكى.

ما الدَّين ومتى يصبح مشكلة؟

يعرف "مانديز" الديْن باعتباره أى شىء أنت معتاد أو ملزم بدفعه لكنك لم تسدده بعد: حساب البطاقة الائتمانية وحساب المتجر والقروض الشخصية والضرائب والإيجار وفواتير الهاتف والقروض من الأصدقاء ومصاريف الأطفال وأجور الدروس الخصوصية ... إلخ - باختصار، أى شىء تدين به لأى جهة أخرى ولا توجد له أى ضمانات. وقروض المنازل لا تعد ديونا لأنها مؤمنة بالمنزل نفسه. إذا توقفت عن دفع أقساط القرض يعود المنزل للبنك ولا تعود مدينا بأى شىء.

يشير "مانديز" إلى أن أول فكرة خاطئة عن الديون المتراكمة هى أنها تحدث للأشخاص الأقل ثراء فحسب. فى الواقع تعد مسألة ديون المستهلك (المستمرة فى الارتفاع بثبات منذ أول إصدار للكتاب) مشكلة موجودة عبر كل الطبقات الاجتماعية وكل شرائح الأجور سواء كنت نجارًا أو معلمًا أو طبيبًا أو حتى مديرًا تنفيذيًّا. وعلى الرغم من احتمالية اختلاف مستويات ديون الأشخاص بشكل هائل ستجد المدينين يشعرون بنفس المشاعر فى كل الحالات: تقلصات وآلام بالمعدة، وتسمم

حياة المدين بالأفكار السوداء وقد يصل الأمر فى أسوأ الحالات إلى الاكتئاب المرضى أو محاولات الانتحار.

بالطبع لا شىء مما سبق له علاقة بك. أنت بالطبع لديك ديون لكنها لم تجتح حياتك بأسرها ... بعد. ويرى "مانديز" من واقع تجربته أن الديون عادة ما تنمو خلسة على مدار الأعوام حتى تصل للذروة لتدفعك للقيام بتصرفات مبالغ فيها.

إشارات التحذير

شرح "مانديز" فى كتابه علامات التحذير من التعرض لمشاكل الديون، ومنها:

- تؤجل باستمرار طلبات الدفع، وتتعامل مع الفواتير فى نهاية الشهر عندما تصلك الجديدة.
- تفوت بانتظام مواعيد الدفع المحددة لتجد نفسك ملزمًا بغرامة تأخير.
- تتوقف عن تفحص بريدك خوفًا مما يحتويه من فواتير.
- تتوقف عن التطلع لمعرفة كم تبقى فى حسابك بالبنك، ودائما تخاف من وقوع الأسوأ.
- أن تجهل بنود ونصوص اتفاقيات القروض وبطاقاتك الائتمانية المختلفة: كل ما تعرفه هو حدودك فى السحب وكم يمكنك إنفاقه حتى تصل لهذه الحدود.
- نادرا ما ترد أكثر من أقل دفعة ممكنة لتسديد ديون بطاقاتك الائتمانية، وعندما تصل للحد الأقصى للصرف فى بطاقة ما تتركها لتستخدم غيرها.
- نفس المتاجر التى كنت تدفع فيها نقدا فيما قبل أصبحت تستخدم فيها بطاقات المتاجر لتسديد ثمن ما تشتريه.
- عندما نشترى أشياء بالأجل تختار أطول فترة ممكنة للدفع.
- تستخدم بطاقاتك الائتمانية للحصول على دفعات نقدية، وعادة ما تقترض دفعات مالية صغيرة من زملائك فى انتظار راتب الشهر الجديد.
- تشعر بالسعادة عندما ترفع شركة البطاقات الائتمانية من الحد الأقصى للسحب أو عندما تقدم لك بطاقة جديدة فهذا يشعرك بأنك شخص "مهم وناجح ومسئول".
- تشعر بالإنجاز لتمكنك فقط من تغطية النفقات الأساسية المطلوبة للطعام والمأوى والملبس.
- ليس لديك مدخرات أو استثمارات وإن وجدت فهى قليلة، وليس لديك مال احتياطى تلجأ إليه فى الأزمات.
- معرفتك بسيطة بنفقاتك الشهرية وبمدى توافقها مع ما تجنيه.

اعترف بمواجهتك لمشكلة

أحد البنود الرئيسية لبرنامج جمعية المدينين المجهولين (والمقتبس عن قواعد وبنود جمعية مدمنى الكحوليات المجهولين) هو: "اليوم، وليوم واحد فحسب لن أزج بنفسى فى أى ديون جديدة".

وكما اكتشف "مانديز"، فإن الناس عادة ما يدخلون إلى دوامة الديون بسبب تفكير قهرى تحركه العاطفة. فبسبب فزعك من نفاد المال تهرع للحصول على قرض أكبر لتغطى به نفقاتك الأساسية، لكن كلما زادت ديونك، أهدرت أموالًا أكثر فى مصاريف وفوائد القروض. ومع الحصول على دخل أقل وأقل يبدأ مستوى معيشتك فى الانحدار، ويتعاظم جزعك ويأسك من أحوالك المالية. وبينما يقع بعض الأشخاص فى الدين بسبب ظروف استثنائية يقع معظم الناس فيه بسبب تفكيرهم القهرى.

كما هو الحال مع أى برنامج للتعافى، تكون الخطوة الأولى هى اعترافك بوجود مشكلة وأنها "سببت لك الكثير من الألم والمشاكل فى حياتك". ويخشى الناس من هذه اللحظة لاعتقادهم بأنها ستشعرهم بالضعف وعدم الفائدة والفشل. لكن الواقع أن العكس تماما هو عادة ما يحدث. وأنت عندما تكتب قائمة بديونك وتجمعها كلها معًا عادة ما تشعر بالتحرر. أنت لم تعد مختبئا، ومع أرقام مكتوبة وواضحة يمكنك البدء فى التصرف حيال الديون. الأكثر من ذلك إدراكك أن ديونك ليست هى "أنت"، وأنه يمكن علاجها وتحجيمها. إن وضعك هذا هو وضع مؤقت، وبمرور بعض الوقت ستعود إلى حالة رائعة من النجاح والازدهار، وهى حالة تستحقها حقا لأنك واجهت ديونك بشجاعة - وهذا يحتاج بالفعل إلى جرأة.

"لكننى حالة خاصة"

إن أسلوب جمعية المدينين المجهولين يركز على ذات الإنسان قبل أى شىء آخر. والسبب الجذرى لديونك هو اختلال وظيفى فى سلوكياتك تجاه المال، سلوكيات لن تغيرها ثروة مفاجئة أو زيادة فى الراتب. وأحد المعتقدات وراء هذه السلوكيات هو: "كلما ازدادت الأمور سوءًا، ازدادت حدة التسوق". وأنت عندما تتعامل مع التسوق باعتباره بديلًا للحب أو لعلاج القلق أو كمكافأة، فاعلم أنك فى طريقك للوقوع فى الديون.

الكثير من الناس يبررون الاستدانة لاعتقادهم بهبوط ثروة ضخمة عليهم فى وقت قريب لتسدد كل ديونهم. فهم سيحققون نجاحا فى البورصة أو سيرثون أو سيربحون قضية ما أو يحصلون على زيادة فى الراتب أو يربحون رصيدا أو يعثرون على بئر بترول. مع ذلك عندما يكسب المدينون المزيد تجدهم ينغمسون فى مستويات أعلى للدين وتستمر الدوامة.

مع تذكر "مانديز" للمبلغ الضخم الذى حصل عليه نظير تأليف رواية شهيرة وصرفه بالكامل فى التزامات موجودة بالفعل، كتب بأسف قائلًا:

نادرا ما تصل هذه الثروة الضخمة. وحتى لو وصلت هى لا تصلح أى شىء على الاطلاق. فالمال إما مقترض بالفعل أو سيشترى بعض الوقت فحسب. وعاجلا أو آجلا ينتهى بك الأمر فى نفس الحالة

وهناك خطأ آخر يقع فيه الناس، وهو اعتقادهم بأن حالتهم هى حالة خاصة. فهم يرون أن ديونهم مرتبطة بطبيعة دورهم أو وظيفتهم كرجل دين أو ممثل أو صاحب عمل صغير أو مدرب تزلج أو والد لخمسة أطفال أو كاتب أو طبيب متدرب أو عامل غير ماهر ... إلخ، وآخرون يعزون ديونهم لنفقات الشباب أو التقدم فى السن، أو للمشاكل الصحية، أو للطلاق، أو لعدم الحصول على راتب بشكل منتظم.

الحقيقة – على حد قول "مانديز" – هى أن أحدا لم يجبرك للوقوع فى الدين، ولا أحد يجبرك على اقتراض المزيد. واليوم الذى تقرر فيه عدم الاقتراض ثانية – بغض النظر عن أى ظروف تمر بها – هو يوم بداية شفائك.

تسلق إلى خارج حفرة الديون

الخروج من أزمة الديون لا يعنى بالضرورة العمل ليل نهار لتسديدها مع العيش على الفتات، بل هو يعنى تغيير سلوكياتك تجاه المال وتعديل عاداتك اليومية (وليس تغييرها بشكل جذرى). وكما يشير "مانديز" فإن "هذا لا يعنى أكل طعام الهررة مع الكد بشكل أكبر".

حتى ولو كنت مغرقا فى الديون تذكر دائما أنك اليوم لديك طعام لتأكله ومنزل ليؤويك. وأنت لن تموت جوعا ولن يأخذ أى شخص أطفالك منك. هناك دائما وقت أطول مما تعتقد لتتعامل مع موقفك وخيارات أكثر مما تتخيل لعلاج المشكلة. من السهل أن تعلق فى نوبة من الغضب العارم عندما تغرقك الديون فلا تقوم سوى بالقليل مما يسعدك ولا تقابل الكثير من الناس: كما يمكنك البدء فى رؤية نفسك شخصًا لا جدوى منه وأن الأمور كلها ميئوس منها.

لكن – من واقع كونه عالم نفس إدراكيًا – يؤكد "مانديز" أن "المشاعر ليست حقائق". والطريقة التى يشعر بها الناس تجاه موقف ما غالبًا ما تكون خاطئة. خاصة إذا كنت قد صببت كل خوفك وغضبك فيه بالفعل. وهو يذكر القارئ بـ:

دائنوك لا يمتلكونك. أنت مدين لهم بالأموال فحسب وليس بحياتك.

أول خطوة للتحرر من الدَين هى بإعداد سجل إنفاق. وهو أداة تم وصفها بأنها "تكاد تقارب كفاءة القوة الموجهة". ويوضح لك هذا الكتاب كيف تعد واحدا وتحافظ عليه حتى لا تصبح ثانية واحدًا من أولئك الأشخاص الذين يتساءلون عن الـ٥٠ دولارًا التى سحبوها من البنك البارحة. ويحذرك "مانديز" من عدم التمكن من الخروج من الدين بدون سجل بكل الأموال التى تنفقها. وبما أن كل المدينين لديهم رؤية ضبابية – متعمدة – لأمورهم المالية ستساعدهم معرفة الأوجه التى ينفقون فيها أموالهم على التغير ليصبحوا أشخاصا آخرين: لن يصبحوا بالطبع بخلاء، وإنما أشخاص قادرون على السيطرة على أموالهم.

وأول الأشياء التى عليك القيام بها عند الإعداد لسجل مصاريفك هو تخصيص مبلغ شخصى لك: للحلاقة وللزهور وللذهاب للسينما ولشراء كتاب. فكونك مدينًا لا يعنى المعاناة أو التوقف عن العيش. وهذه المصاريف القليلة ستوحى لك بأنك على الطريق الصحيح لتحقيق الرخاء. وبأنك لست مرادفًا لديونك.

تعليق أخير

هذا الكتاب ملىء بالنصائح السديدة عن موضوعات شتى منها مخاطر دمج القروض. ولماذا المعدلات السيئة للبطاقات الائتمانية ليست بهذا السوء الذى تظنه، وأهمية وجود مال للطوارئ - خاصة لو كنت تعمل لحساب نفسك. ولماذا لا يوجد الآن أى سبب مقنع ليكون لديك بطاقة ائتمانية.

الجزء الأخير فى هذا الكتاب يأخذ منعطفًا مفاجئًا. فبعد مناقشة العناصر الرئيسية للوقوع فى الدين يتوجه "مانديز" للجوانب الأكثر روحانية والمتعلقة أيضا بالرخاء والازدهار. ويؤكد أن التحرر من الديون هو أول وأهم "وظيفة داخلية" تتطلب منك تغيير الطريقة التى ترى بها العالم لتتحول من معتقد "لا يوجد أبدا ما يكفي" إلى معتقد "هناك دائما ما يكفى والمزيد منه". ومن واجبك كإنسان أن تعود مرة أخرى لطبيعتك الناجحة والمزدهرة.

من بين مبادئ كثيرة أخرى ناقشها المؤلف هناك مبدأ الفراغ. وهو يقول إنك إذا رغبت فى المزيد من المال أو من أشياء محددة عليك أولا أن تدفع ديونك بسعادة. ويحكى "مانديز" عن فترة تعافيه من الديون عندما قرر دفع الفواتير بمجرد تسلمها، حتى ولو عنى هذا تبقى القليل ليعيش عليه طيلة الأشهر التالية. وكان عليه التحلى بما يكفى من الإيمان بأن الأموال التى أنفقها سيحل محلها أموال أخرى. وبالفعل تلقى أموالاً على مدار الأشهر التالية حافظت على استمرار حالته المعيشية.

إلى أى مدى وكيف تنجح هذه الطريقة؟ يعترف "مانديز" بعدم معرفته. كل ما يظهر له أنها لا تفشل أبدا. فالأمر يبدو كما لو أن الله يمد يده لمساعدة أولئك العازمين على التحرر من ديونهم.

سواء تقبلت ذلك أم لا. يظل هذا الكتاب واحدا من أفضل الكتب التى ألفت عن هذا الموضوع، خاصة إذا حصلت على النسخة المنقحة والمحدثة الصادرة عام ٢٠٠٣. وحتى لو كنت شخصًا قادرًا على سداد ديونك أو كنت ثريًا سيفيدك هذا الكتاب على أقل تقدير لمعرفة الاستراتيجيات والأساليب التى يمكنك بها مساعدة قريب أو صديق على استرجاع نجاحه ورخائه.

جيرالد مانديز

ولد " مانديز" فى شيكاغو عام ١٩٤١، ونشأ فى ويسكنسن لعائلة ذات موارد متواضعة. وتسجل للالتحاق بكلية بيلويت فى ويسكنسن قبل الانتقال إلى نيويورك ليتخرج فى جامعتها.

عمل " مانديز" محررا بجريدة نيويورك تايمز وأسهم فى تأسيس العديد من المجلات والجرائد الأمريكية. وهو يقدم محاضرات عن إدارة الأموال الشخصية، ويدير وكالة استشارية لمساعدة الكتاب على تحسين أعمالهم.

ألف " مانديز" ١٧ رواية منها (2000)ـ Gerhardt,s Children) و(2001) ـ The Dogs، *كما ألف كتبًا أخرى بعيدة عن عالم الروايات منها* (1991 ـ Break Writer's Block Now، وـ Earn What You Deserve: How to Stop Understanding and Start Thriving (1995)، و(1999) ـ Making Peace with Money). *تمت ترجمة أعماله لـ١٢ لغة أخرى. وهو يعيش فى نيويورك ولديه ابنان بالغان.*



١٩٦٩

كيف حَولتُ ١٠٠٠ دولار لثلاثة ملايين دولار من العقارات – وفى وقت فراغى؟

" بعد العمل لأكثر من ١٢ عامًا بإحدى الشركات وإدارة عقار مؤجر كعمل جانبى تمكنت من تجميع نصف مليون دولار ... فتقاعدت وأنا فى الثانية والأربعين لأركز فى إدارة ممتلكاتى مع الاستمتاع بوقت فراغ لأقوم بأعمال البستنة فى قطعة الأرض المشمسة بوادى سان رومان، ولأسبح فى حمام السباحة بالحديقة الخلفية لمنزلى، ولأصطاد، ولأسافر" .

"يتطلب النجاح والتألق مجهودًا متواصلًا، والطريق الواقعى للثراء لا يحتاج سعيا خارقًا للطبيعة أو ذكاء مفرطًا. والسمات الأساسية للقيام باستثمار واقعى ناجح هى المخيلة والمغامرة والمثابرة" .

الخلاصة

من الصعب بعد ٢٠ عامًا من العمل فى العقارات ألا تتمكن من تحقيق الثراء باتباع تركيبة بسيطة.

كتب عن نفس الموضوع:

روبرت جى آلان: مصادر الدخل المتعددة صـ ١٨

مارك فيكتور هانسن: مليونير الدقيقة الواحدة صـ ١٧٦

روبرت كيوساكى: أرباع التدفق النقدى صـ ٢٢٤

أندرو ماكلين و جارى إلدرد: الاستثمار فى العقارات صـ ٢٣٨

دونالد ترامب: فن الصفقات صـ ٣٤٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٤

ويليام نيكرسون

من الممتع أن تقرأ أول فقرة فى هذا الكتاب والتى يشير فيها "نيكرسون" إلى أنه بعد مرور عقد على صدور أول طبعة كان الناس يسألونه هل ما زال من الممكن تحقيق الثراء من العقارات أم لا. كان هذا عام ١٩٦٩.

إذا كنت اشتريت أى عقارات فى أى مكان من الدول النامية عام ١٩٦٩ واحتفظت بها فستكون قد حققت الثراء الآن. والناس عادة ما يعتقدون أنهم تخلفوا عن الركب عندما يتعلق الأمر بالعقارات، لكن الواقع أن الوقت دائما ما يزيد من قيمتها بشكل لا مراء فيه؛ وهى أبسط طريقة لجمع الثروة.

عندما ألف "نيكرسون" هذا الكتاب عام ١٩٦٩ كان هناك ٩٠٠٠٠ مليونير بأمريكا. اليوم ترى بعض التقديرات أن هذا الرقم ارتفع ليصل لـ٩ ملايين مليونير (تم قياس هذا بناء على ثرواتهم بعيدا عن منازل الأسرة). لقد مررنا بزيادة مهولة فى الثروات الشخصية، وجزء كبير من هذه الثروة تحقق بفضل الاستثمار فى العقارات.

على الرغم من عنوانه الصارخ ستجد هذا الكتاب (بمعايير الاستثمارات الشخصية المبدعة) دليلًا رائعًا ومنطقيًّا للاستثمار فى العقارات. يفترض "نيكرسون" أن القارئ سيودع ٢٥٪ من السعر المحدد لأول عقار يشتريه (وهو مبلغ استغرق منه أعوامًا ليدخره) ثم لا يعده بتحقيق الثراء إلا بعد مرور ٢٠ عامًا بالكامل.

صدرت النسخة الأصلية لهذا الكتاب عام ١٩٥٩ بعنوان *How I Turned $1000 into a Million in Real Estate - in My Spare Time*. (كيف حولت ١٠٠٠ دولار إلى مليون دولار من العقارات فى وقت فراغى) ومع التضخم ونمو ثروة "نيكرسون" خرجت نسخة عام ١٩٦٩ لتصبح ثلاثة ملايين، وفى الطبعة الثالثة لعام ١٩٨٠ كانت ثروته الأساسية قد أصبحت "٥ ملايين". وفى الوقت الحالى نفدت كل الطبعات الثلاث، مع ذلك تشير أيضًا أرباح سوق الكتب المستخدمة إلى القيمة المستمرة للكتاب.

أسباب معقولة لتشترى

عندما كان "نيكرسون" فى الخامسة والعشرين ويعمل فى شركة للهاتف استغرق هو وزوجته ثلاثة أعوام ليدخرا ألف دولار ليقدماها كدفعة أولية فى أول منزل لهما. ثم تم بيع البيت بعد هذا بعامين ليشتريا بنقوده شقتين، واستمر فى نفس مكان عمله لـ١٢ عامًا أخرى، وفى وقت فراغه كان يشترى

عقارات أكبر وأكبر. وعندما بلغ الثانية والأربعين لاحظ بالمصادفة أن ممتلكاته العقارية بلغت نصف مليون دولار (وهو مبلغ ضخم فى مطلع خمسينيات القرن الماضى). ولأنه لم يجد أى سبب ليستمر فى وظيفته قدم استقالته وتقاعد.

بعدما بدأ الأصدقاء فى سؤال "نيكرسون" عن أسباب نجاحه قرر تأليف كتاب يحتوى على كل شىء تعلمه، بالإضافة إلى حكمة وخبرة مستثمرين آخرين. وكانت النتيجة مرجعًا كاملًا عن العقارات ما زال المستثمرون البارعون فى مجال العقارات يبحثون عنه ويرجعون إليه حتى اليوم.

لم يكن "نيكرسون" ينتوى يومًا تحقيق الثراء من العقارات، بل كانت نيته الحصول على دخل منتظم ومعقول من إيجار عقار ما عندما يتقاعد فى سن الخامسة والستين. لكنه سرعان ما اكتشف "القوة الهرمية" لاقتراض النقود من أجل شراء العقارات، وبدون جهد يذكر سرعان ما تمكن من تكوين حافظة استثمارية قيمة من العقارات، وقد كبر كل من "نيكرسون" وزوجته فى فترة الكساد الكبير عندما أجمع كل "الأذكياء" (بمن فيهم معلمه لمادة الاقتصاد) على أن كل الفرص الضخمة لتحقيق الثراء فاتت بالفعل؛ وكان أقصى ما يتطلع إليه الشخص العادى هو الحصول على مكافأة تقاعد معقولة بدون الاقتراب من تحقيق الرخاء.

لكن مع راتبه الثابت ومدخراته التى جمعها، تجاهل "نيكرسون"نصائح محاسبه فى فترة الكساد الكبير وحصل على قرض وقام بشراء شقق وقد حذره من حوله من احتمالية عدم تغطية الإيجارات لقسط القرض. لكن مع اختياره لعقارات ذات أسعار بخسة غطت الإيجارات الأقساط وزادت أيضًا. وعندما اندلعت الحرب العالمية الثانية، أشار عليه رجال المال بعدم شراء أية ملكيات عقارية، وكانت حجتهم هذه المرة أن ضوابط الإيجار ستؤدى إلى تراجع مستوى الدخل. لكن الواقع أن هذه الضوابط خفضت من حجم المنافسة فحسب، هذا بالإضافة إلى تقليل تكاليف صيانة العقارات.

هناك الكثير من الدروس لنتعلمها من قصة "نيكرسون" وأولها هو: هناك دائمًا أسباب جيدة "لكيلا تشترى". لكن هناك دائمًا أسباب أفضل وأكثر لتشترى.

كيف تجمع مليون دولار؟

يشمل هذا الكتاب عشرة أجزاء، لكن الجزء الأول هو الأهم، فـ"نيكرسون" يكشف فيه عن وصفة جمع المليون. وهذه الوصفة تعتمد على وصول سعر شراء المنزل - انتظر هذه الأسعار - لـ ١٠٠٠٠ دولار. بالطبع هذا المبلغ فى وقتنا الحالى يكفى بالكاد لشراء سيارة، لكن تذكر أن هذا الكتاب ألف منذ عقود مضت. وقد تغير هذا الرقم ليصبح ١٠٠٠٠٠ أو ٢٠٠٠٠٠ دولار. المهم هنا هو الحسابات. وهذا هو جوهر الوصفة:

- ادخر ما يكفى من المال لتدفع ٢٥٪ من قيمة العقار، واقترض الباقى ليصبح لديك ١٠٠٠٠ دولار. (يشير "نيكرسون" إلى أن بإمكانك أيضا البلاء بشكل جيد بدفع ١٠٪ فحسب، وبينما

يمكن لمستثمر محنك مثله توفير تمويل بنسبة ١٠٠٪ للعقار، هو يقدم هذا الكتاب للمشترى العادى غير الخبير والذى عادة لن يتمكن من توفير أكثر من دفعة مقدمة).

- اشتر عقارًا يحتاج إلى أعمال إصلاح. فى مرحلة معينة خلال العامين التاليين عليك توظيف مدخراتك وأية مكاسب إضافية من الإيجارات لتطلى وترمم العقار (مع الاستمرار فى تأجير وحداته).
- بعد ذلك بعامين قم ببيع الملكية المجددة مقابل ١٤٠٠٠ دولار. قم بتسديد قرض الـ٧٥٠٠ دولار، وبعد الانتهاء من نفقات بيع العقار سيتبقى لديك أرباح تعادل ٥٨٠٠ دولار. وبفضل قوة القروض أعطاك مبلغ الـ٥٨٠٠ دولار عائدا يقارب الـ٦٧٪ على ما استثمرته من أموالك الخاصة، أو ٣٣٪ أرباحًا سنوية.
- استفد من مبلغ الـ٥٨٠٠ دولار واقترض ثلاثة أضعافه مرة أخرى. وبواسطة مبلغ الـ٢٣٢٠٠ دولار، سيمكنك شراء وحدة سكنية مكونة من أربع وحدات فرعية وتحتاج إلى الإصلاح. على مدار العامين التاليين ستضع ١٢٠٠ دولار مع أية أرباح من الإيجارات لتعمل على ترميم العقار مع الإبقاء عليه مؤجرًا فى نفس الوقت.
- بعد ذلك بعامين قم ببيع العقار مقابل ٣٠٥٠٠ دولار، واخصم نسبة ٢٥٪ لإجمالى الأرباح. وبعد تسديد بقية القرض وخصم تكاليف البيع ستتبقى لك أرباح تساوى ٤٥٧٥ دولارًا وبإضافتها على أرباحك السابقة سيصبح لديك ١١٥٧٥ دولارًا.
- مرة أخرى قم باقتراض ثلاثة أضعاف هذا المبلغ لتشترى عقارًا مكونًا من ٨ وحدات ويساوى ٤٦٠٠٠ دولار، وبعد القيام بالإصلاحات المعتادة وبعد مرور عامين قم ببيعه نظير ٥٩٠٠٠ دولار، وهذا سيعنى أن لديك الآن أرباحًا تقدر بـ٢١٠٠٠ دولار.

إذا تم تكرار هذه العملية على مدار ٢٠ عامًا ستكون النتيجة كالتالى:

بعد ٨ أعوام: ٣٩٣٦٣ دولارًا
بعد ١٠ أعوام: ٧٠٥٤٨ دولارًا
بعد ١٢ عامًا: ١٢٤٨٨٤ دولارًا
بعد ١٤ عامًا: ٢١٩٩٧٢ دولارًا
بعد ١٦ عامًا: ٣٨٦٣٧٦ دولارًا
بعد ١٨ عامًا: ٦٧٧٥٨٣ دولارًا
بعد ٢٠ عامًا: ١١٨٧١٩٥ دولارًا

وهكذا وبعد مرور ٢٠ عامًا ستصبح مليونيرًا وتتمتع بدخل سنوى محترم من الإيجارات مع عائد ربح يقدر بـ٦٪.

لاحظ أن أرباحك الصافية تنمو بشكل متضاعف بنفس الطريقة التى تتضاعف بها المدخرات لتقدم لك عائدات مدهشة. وهذا يحدث بدون بذل أى مجهود حقيقى، ويؤكد "نيكرسون" أن ما سبق يمكن تحقيقه بالعمل عليه بدوام جزئى ولا يحتاج إلى وقتك بالكامل.

يشير "نيكرسون" إلى أن هذه الوصفة تعتمد على تقديم عائد معتدل للاستثمار مع معدل فوائد معقول. مع معدل دوران رأس المال فى العقارات سيمكنك الحصول على أرباح تتخطى الـ٢٥٪، لكن مع أنواع استثمار أخرى لن تحصل سوى على القليل من المال أو تخرج بنتيجة صفرية (بدون خسائر وبدون أرباح). ومهما كان مستوى العائدات التى تحققها بشكل سنوى عليك ألا تبعد عن هذه المبادئ الأربعة:

١ لا تقترض أكثر مما يمكنك رده بسهولة من عائدات الإيجارات.
٢ لا تشتر إلا العقارات التى تحتاج إلى إصلاحات.
٣ قم بإجراء الإصلاحات التى ترفع من قيمة العقار فحسب.
٤ استمر فى البيع بمعدل أرباح لتستثمره مرة أخرى فى عقارات أكبر.

أما باقى الكتاب فيقدم ثروة من التفاصيل عن كيفية تطبيق هذه المبادئ بشكل عملى، إلى جانب كيفية العثور على العقار المناسب والتعامل مع مشاكل المستأجرين.

خرافة خطورة الاستثمار فى العقارات

يشير "نيكرسون" إلى أن كل المشاريع ترتبط بها نسبة من المجازفة، لكن الاستثمار فى العقارات (التى يتم تأجيرها) من خلال الاستعانة بالقروض يقدم نسبة مجازفة منخفضة بشكل مدهش. والاقتراض يمكنك من توظيف أموال الآخرين غير المنتجة لتصل بها إلى نتائج مثمرة، وهو يصف القوة "الهرمية لاقتراض النقود" بأنها "القوة السرية للرأسمالية" والتى يستغلها كل مستثمر ورجل صناعة ناجح. إلى جانب هذا فإن عائدات العقارات يمكن الاعتماد عليها بشكل أكبر بكثير مقارنة بعائدات عالم الأعمال والتجارة. وبينما تفشل أغلبية الأعمال الجديدة خلال أعوامها الأولى ستجد أن احتمالية تعرضك للإفلاس وفقدان ملكيتك ضئيلة للغاية. وحتى لو لم ترتفع الأسعار ولم تحقق أرباحًا فلن تخسر أى شىء.

فى الوقت الحالى بلغ معدل حالات الإفلاس عنان السماء، لكن إذا اتبعت قاعدة "نيكرسون" باقتراض ما يمكنك سداده فحسب لن تتعرض أبدا للإفلاس. وهو يتساءل لماذا يرحب الناس بوضع أموالهم فى تجارة ما بدون أى ضمان للنجاح وهم ليس لديهم سوى التفاؤل ومهاراتهم. أما الاستثمار فى العقارات فعلى الرغم من تطلبه للكثير من البحث إلا أنه لا يعتمد على الأمل فقط، تماما كما لا تعتمد البنوك ووكالات الضرائب عليه. وهذه الجهات لا تتعامل مع امتلاك العقارات باعتبارها أعمالًا صغيرة وإنما باعتبارها شكلًا من أشكال الاستثمار. وهنا لا تعتمد العقارات

على مهارات أو شخصية مالكها لتنجح، أما الأعمال الصغيرة فيعتمد نجاحها حقًّا على هذه الأشياء. أيضا بينما تتطلب أغلب الأعمال انخراط مالكها فيها عن كثب ليضمن نجاحها، لا تحتاج العقارات سوى لإشراف وانخراط محدودين لتحقق عائدات جيدة.

هناك بالطبع بعض المجازفة فى الاستثمار فى العقارات لكن عادة ما يبالغ الخائفون من الدخول إلى هذا المجال فى حجمها. فبعض الأشخاص يفضلون البقاء بمنأى عن هذه الأمور ليضعوا أموالهم فى شركات للتأمين ليحققوا "الأمان" فى حياتهم، لكن قيامهم بهذا يجعلهم يخسرون الإمكانات الكامنة فى عائدات رؤوس أموالهم. ويعلق "نيكرسون" على هذا باستياء قائلا: "إن شركات التأمين نفسها تستثمر الكثير من أرباحها فى العقارات.

تعليق أخير

عند تقييم نجاح "نيكرسون"، علينا تذكر أن ثروته الأصلية جاءت من مدخراته. وبعض من يكتبون عن العقارات الآن يتحدثون عن صفقات "اللا شيء" ليقوم بها حتى المبتدئون فى هذا المجال، لكن لا شيء قادر على هزم نظام وأمان الادخار لتقديم دفعة أولى سواء كان هذا لشراء منزل خاص بك أو منزل لتؤجره. وكما يشير "نيكرسون"، فإن أصعب مبلغ يمكنك جمعه هو أول دفعة، لكن بعد ذلك يمكن لهذا المال أن يخدمك وسيذهلك ما هو قادر عليه.

فى هذا الكتاب، يتنبأ "نيكرسون" بارتفاع عدد سكان الولايات المتحدة - وهو ما حدث بالفعل - والذى سيرفع الحاجة إلى المزيد من ملايين الوحدات السكنية، وأن نسبة كبيرة من هذه الوحدات ستكون مؤجرة. وهو يقول:

> *عندما تستثمر فى المنازل تكون قد اشتريت إحدى ضرورات الحياة لتحولها إلى سلعة قابلة للتأثر بالتضخم والكساد. مع ذلك سيحافظ عقارك دائمًا على قيمة جوهرية لا يمكن لقوى الاقتصاد تدميرها.*

من الأفضل أن تبدأ مبكرًا عندما يتعلق الأمر بجمع الثروات، لكن مع ذلك توجد حقيقة راسخة بأن الأوان لم يفت أبدا لتبدأ فى تكوين ثروتك من العقارات. اليوم يستمر معدل حياة الإنسان فى الزيادة وهو ما يعنى أنك ستحظى بفترة تقاعد أطول. وحتى لو كنت فى الخمسينيات من عمرك فقد تتمكن من العيش لأربعين عامًا أخرى - كما حدث مع "نيكرسون"، وكل هذه الفترة سيتطلب مالًا. وإذا كنت لا ترغب فى العمل لساعات أطول مع تقدمك فى العمر ولا ترغب فى المجازفة بشراء أو تأسيس عمل ما ستجد أن الاستثمار فى العقارات هو أقل الحلول مجازفة.

اشتكى أصدقاء "نيكرسون" له من أن وضع وصفته تلك فى كتاب سيدمر من فرصهم فى جمع الملايين. وقد رد على هذا بأن نمو السكان والدخل، بالإضافة إلى تناقص مخزون المنازل بمرور الوقت سيعنى وجود الكثير من الفرص للبلاء بشكل حسن مع هذه الوصفة.

ويليام نيكرسون

ولد "نيكرسون" عام ١٩٠٨ . وينتمى هو وزوجته إلى عائلتين فقيرتين. وكلاهما التحق بكلية فريزنو ستيت فى كاليفورنيا ليتخرجا عام ١٩٣١ . وتقاعد من عمله بشركة الهواتف عام ١٩٥٠ تقريبا ليستمتعا بأرضهما الزراعية بقرب آلامو - كاليفورنيا. وتوفى عام ٢٠٠٠ .

ألف "نيكرسون" كتابين آخرين هما How to Make a Fortune Today - Starting from Scratch - (1975)، و Nickerson's No-Risk Way to Real Estate Fortunes - 1986.



٢٠٠٧
النساء والمال

"لا يمكننى صياغة الأمر بشكل أكثر بساطة ولفتا للانتباه من هذا: الطريقة التى نتصرف بها حيال أموالنا، والطريقة التى نعامل بها أموالنا تعبر بوضوح عن الطريقة التى ندرك بها ونقيم أنفسنا. إذا لم نكن قويات مع المال، لن نكن قويات".

"لأجل كل الأمهات اللاتى جئن من قبلك ولأجل كل البنات اللاتى سيأتين بعدك أدعوك للخروج من الماضى والتحرك تجاه المستقبل وأنت مسلحة بالمعرفة والثقة. وهذا يعنى التخلى عن السلوكيات السابقة والأعذار القديمة والحجج المبتذلة بأنك لن تكونى مؤهلة وقادرة على التصرف فى عهد الاستثمار الشخصى بنفس مستوى مهارتك فى الأدوار الأخرى التى اضطلعت بها فى حياتك".

الخلاصة

حتى تضمن النساء حريتهن المالية، سيحتجن إلى منظور جديد لعلاقتهن بالمال للتغلب على الظروف الثقافية التى نشأن فيها.

كتب عن نفس الموضوع:

دايفيد باخ: المليونير التلقائى صـ ٢٦

دايف رامسى: إعادة فهم السلام المالى صـ ٢٩٠

سانايا رومان ودون باكر: خلق المال صـ ٣١٠


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٥

سوزى أورمان

عندما كانت فى أوائل العشرينات من عمرها، تركت "سوزى أورمان" الكلية لتسافر مع أصدقائها. وبعد اقتراض بعض النقود من أخيها تمكنت من شراء شاحنة لتتمكن من النوم فيها، ورحلت من شيكاغو وهى عازمة على السفر إلى كاليفورنيا.

بعد العمل لمدة شهرين فى عملية لقطع الأخشاب وجدت نفسها تخدم الزبائن فى مقهى ومخبز فى بيركلى بالقرب من سان فرانسيسكو. وبعد مرور ٦ أعوام كانت لا تزال فى نفس المكان ونفس العمل وتعيش على راتب شهرى قدره ٤٠٠ دولار. على الرغم من هذا، فقد قررت وهى فى التاسعة والعشرين افتتاح مطعمها الخاص بها. لم يكن لديها أى رأسمال لكن قام زبون طيب القلب فى مكان عملها بإقراضها مبلغ ٢٠٠٠٠ دولار لتبدأ به. ونصحها بوضع هذه النقود فى شركة ميريل لينش للاستثمارات المالية حتى تصبح مستعدة لاستغلالها بالشكل الصحيح، وكان هذا ما فعلته حقا.

ولكن بسبب عدم معرفة "أورمان" لأى شىء عن الأمور المالية، سمحت لمستشارها المالى بتوظيف أموالها فى استثمارات غاية فى الخطورة. فحصلت فى البداية على عائدات مرتفعة لكنها بعد ذلك خسرت المال كله. ومع عدم قدرتها على إعادة المال، أدركت أنها فى حاجة إلى العمل لجمع أموال أكثر وتساءلت عن مدى إمكانية العمل كمضاربة فى البورصة بنفسها. وعندما وجدت إعلانًا عن فرص لعمل متدربين فى شركة "الأعداء" - ميريل لينش - قررت التقدم للحصول على هذا التدريب. ولدهشتها العظيمة حصلت على الوظيفة بالفعل (وهى مؤمنة بأن قبولها تم لاستكمال حصة الشركة من العمالة النسائية). أبلت بلاء حسنًا فى هذا العمل وتمكنت فى وقت لاحق من استغلال مكان عملها لتسترجع مالها الذى فقدته من قبل.

ما الفائدة من حكى "أورمان" لقصتها؟ لقد قامت بهذا لتوضح جهلها الكامل بالأمور المالية على مدار العقود الثلاثة الأولى من عمرها. فهى عندما عملت كنادلة لم تر نفسها تحقق أى إنجازات عظيمة، كما كانت تشعر بالخجل من تركها للجامعة. لكن على الرغم من هذا وبمرور الوقت أصبحت واحدة من أشهر الشخصيات فى مجال الاستثمار الشخصى، هذا إلى جانب عمل مزدهر فى مجال التخطيط المالى و٨ كتب من تأليفها وبرنامج تليفزيونى شهير. ووجهة نظرها هى أن الافتقار للمعرفة المالية من شأنه إعاقة أى امرأة ومنعها من التقدم. على الرغم من هذا إذا كنت عازمة على تثقيف نفسك والقيام بخطوات جريئة، فستتغير ظروفك وأحوالك.

لماذا التحدث عن النساء والمال؟

فى بداية هذا الكتاب، تشير "أورمان" إلى أنها لم يخطر ببالها أبدًا من قبل الكتابة عن علاقة النساء بالاستثمار الشخصى، خاصة مع اعتقادها الراسخ بأن إدارة المال لا علاقة له على الإطلاق بجنسها. لكنها صدمت عندما اكتشفت نساء قريبات منها يتصفن بالذكاء وواثقات من أنفسهن وبارعات يصبحن "جاهلات" بالكامل عندما يتعلق الأمر بإدارة أموالهن. وبسبب شعورهن بالخجل تمكن من إخفاء وضعهن الحقيقى والاحتفاظ به لأنفسهن فحسب.

سلطت "أورمان" الضوء على "الفجوة الضخمة" بين فخر المرأة بما حققته على المستوى الاقتصادى وفى العمل على مدار الثلاثين عامًا الماضية وبين الحقيقة القاسية التى تكشف عن الوضع المالى لأغلب النساء، فمعظمهن يبذل الكثير من طاقته من أجل تلبية احتياجات الآخرين، فتحقق المعجزات مع الأطفال والزوج والوالدين والأصدقاء وفى العمل، فلا يتبقى سوى القليل من الطاقة والوقت لتكرسهما لإدارة أموالها. فتنمو فجوات نفسية سوداء داخل هؤلاء النسوة لتبتلع كل ما هو متعلق بادخار واستثمار أموالهن. وهى تعلق على هذا قائلة:

لا يهم ما إذا كنت فى غرفة مليئة بكبار المديرين أو كنت ربة منزل، المشكلة نفسها مشكلة عالمية: فعندما يتعلق الأمر باتخاذ قرارات مالية ترفضين التحكم بزمام الأمور لتتصرفى طبقا لما فيه الأفضل لك ... فالروح الراعية بداخلك هى التى تتسيد الأمر؛ وأنت تفعلين كل شىء لأى شخص قبل فعل أى شىء لنفسك.

والأمر لا يتعلق بالمبالغ التى تتقاضاها النساء بقدر ما هو متعلق بكيفية إدارتهن لأموالهن. عندما بدأت "أورمان" مسيرتها المهنية فى عالم المال بشركة ميريل لينش، جعلها مديرها مسئولة عن التعامل مع كل عملاء الشركة من النساء، فاكتشفت أن كل النساء تقريبا يكرهن مهمة إدارة أموالهن بأنفسهن، سواء حصلن على هذا المال من عملهن أو من إرث أو طلاق. وأغلب النساء يتعاملن مع المسائل المالية فقط عندما يضطررن لهذا. وهى تعتقد أن الأسباب وراء هذا هى أسباب اجتماعية وثقافية، والنساء يتعلمن من أمهاتهن كيفية التعامل مع المال لتستبق هذه الطرق بشكل دائم سواء تم هذا بشكل واعٍ أم لا. وعلى الرغم من تركيز المرأة الشديد على العلاقات تجد أنها عادة ما تتجاهل علاقتها بالمال أو تعانى من خلل بها. لذا من الضرورى وضع منظور جديد لهذه العلاقة حتى تتمكن النساء من التمتع بالأمان النفسى والمالى.

المال والحب

الأغلبية العظمى من النساء اللاتى يتصلن ببرنامجى التليفزيونى لا يواجهن مشاكل مع المال فى حد ذاته، وإنما مع العلاقات. وعادة ما تكون المشكلة المالية عرضًا أو نتيجة لمشاكل فى العلاقات.

الكثير من السيدات يعتمدن ماليا على أزواجهن وهو الأمر الذى عادة ما يسلبهن شجاعتهن وقدرتهن على "الإفصاح عن حقيقتهن". والأمهات ربات البيوت دائما ما يخشين طلب المزيد من المال من أزواجهن لأنهن "لايجنين مالا". لكن كما تشير "أورمان". فإنك تقومين على الأقل بنصف العمل بحفاظك على الأسرة ورعايتك للمنزل وهو ما يعنى أن المال ملككما أنتما الاثنين وليس ملكه بمفرده.

الكثير من النساء يخشين أيضا قول "لا" بسبب رغبتهن فى الحفاظ على مظهرهن كمصدر للعطاء. لكن إذا كان هذا يعنى استخدام بطاقتك الائتمانية لتشترى أشياء للآخرين. أو السحب من مدخراتك لتكفليهم. أو الوقوع فى الديون، فإن هذا سيؤثر عليك على الصعيدين العاطفى والمالى.

عندما يواجه زوجك أزمة منتصف العمر ويرغب فى المجازفة بملكية منزلكما ليبدأ مشروعًا ما عليك أن تتحلى بالقوة الكافية لتقولى له لا. عندما يتحتم عليك رعاية والديك للدرجة التى تصلين معها إلى عدم القدرة على تسديد فواتيرك عليك عند مرحلة ما أن تقولى لهما لا. عندما يطلب منك أخوك قرضا لمساعدته على تخطى إحدى أزماته الكثيرة عليك أن تضعى للأمر حدًّا عند مرحلة ما. وربما يهدد رفضك فى كل المواقف السابقة علاقتك بهؤلاء الأشخاص. لكن من الأفضل أن تحافظى على احترامك لذاتك بدلًا من السماح لإهمال وعدم مسئولية الآخرين تجاه المال بتدميرك. وكما تشير "أورمان" - طبقا لتجارب نساء تعرضن لهذه المواقف - فإن اتخاذ قرار مالى مع الوضع فى الاعتبار إنقاذ علاقة ما لا ينجح الأمر أبدا.

تحب الكثير من النساء أزواجهن لكن هذا لا يمنع أن يعترضن ويرفضن انعدام مسئوليتهم ومتطلباتهم المالية غير المعقولة. وكلما زادت مناقشاتك مع شريك حياتك حول أموركما المالية للوقوف على حقائق الأمور، تمكنت بشكل أسرع من تأسيس علاقة قائمة على الصدق. وتذكرى التالى: "يتطلب الأمر قوة أكبر لتقولى لا بحب بدلا من قول نعم بضعف". يجب عليك القيام بما هو صحيح وليس ما هو سهل.

عندما يتعلق الأمر بالأطفال. عليك أن تكونى صريحة معهم: فإذا كنت غير قادرة على شراء سروال ثمنه ١٥٠ دولارًا أخبريهم بهذا. قد لا يقدرون هذا الآن. لكنك ستحصلين على المزيد من احترامهم باعتبارك أمًّا قادرة على التعامل مع الأمور وتتمتعين بنظرة مستقبلية. والكثير من النساء يشعرن بألم لعدم قدرتهن على دفع تكاليف التعليم الجامعى لأطفالهن. لكن "أورمان" تؤكد عليك أنك إذا كان عليك الاختيار بين تأمين مكافأة تقاعد لك وبين دفع مصاريف تعليمهم عليك أن تكونى أولى أولويات نفسك. ساعدى أطفالك منذ سن مبكرة على البحث عن الإمكانات المتاحة لهم من إعانات ومنح دراسية، وادفعيهم لتجربة العمل بدوام جزئى ليعتادوا على الإنفاق على أنفسهم.

المال و السعادة

تؤكد "أورمان" بشكل مدهش أن "لا شىء قادر على التأثير على سعادتك بشكل مباشر أكثر من المال". وهى تتخيل ردود فعل قرائها على هذا التصريح بأن السعادة تأتى من الأشياء التى لا يستطيع المال شراءها. على الرغم من ذلك هى تشير إلى أن مستوى معيشتك - حالما يتوافر لديك المستوى الأساسى من الحب والصحة والاحترام - يتأثر بشكل قوى بكمية المال التى تملكينها. ولا يمكنك الاستمتاع بحياتك إلى أقصى حد أو استغلال كل طاقاتك الكامنة إذا ظللتِ فقيرة.

الملايين من النساء يستمررن فى علاقات لا حب فيها فقط لأنهن لا يستطعن الاعتماد على أنفسهن على المستوى المالى، أو لا يتخيلن قدرتهن على الإمساك بزمام أمورهن بأنفسهن. وتطلب "أورمان" من القراء النظر للأمور من جهة أخرى: إذا تمكنت من التعرف على قيمتك الحقيقية فستبدئين فى اتخاذ خطوات جادة للحفاظ على هذه القيمة وزيادتها.

اجعلى مما يسعدك حافزًا لك لتصلحى من أمورك المالية. ولقد قدمت "أورمان" استشارة لمؤلفة أغانٍ تركز بشكل شديد على "الإبداع"، ورغم أنها تحصل على دخل محترم، فقد كانت تتجاهل كلَّ أمورها المالية. دفعت "أورمان" هذه المرأة لإدراك أن النجاح فى إدارة أمورها المالية سيجعلها تتمكن من التركيز بشكل أكبر فى عملها.

رتبى حياتك

إحدى "الصفات الثمانى للمرأة الثرية" التى تحدثت عنها "أورمان" هى النظافة، أو الحاجة إلى تنظيم وترتيب شئونك. فكتبت قائلة:

> *عندما لا تعرفين أين ذهبت أموالك، وعندما لا يكون لديك نظام إيداع وترتيب لوثائقك المهمة، وعندما تبحثين فى جيوبك وشنطك عن أوراق الفواتير المجعدة، وعندما تبدو سيارتك مثل صندوق القمامة، وعندما تكون خزانتك مليئة بالخردة والنفايات - أسفة لقول هذا ... أنت على الأرجح لن تتمكنى من تحقيق الثراء.*

وهى تقترح التبرع بملابسك التى لم ترتديها طيلة العام الماضى، والتخلص من أى منتجات للتجميل لا تستخدمينها. كما يجب عليك وضع نظام أرشفة لتنظيم أوراقك ووثائقك لأن القيام بهذا وحده هو ما سيمكنك من اتخاذ قرارات مالية ناجحة. أما إذا بقيت أمورك فى حالة من الفوضى فـ"الثروة ستهرب منك".

أعلنى اسمك

لأن النساء فقط هن من يغيرن ألقابهن عند الزواج يوجد افتراض على مستوى اللا وعى بأن أسماء النساء أقل أهمية من أسماء الرجال. لكن بدون القدرة على قول اسمك بثقة وأنت تنظرين لعينى من يحدثك لن تتمتعى أبدا بالقوة أو النفوذ.

عندما تلقى "أورمان" خطابًا فى إحدى المنظمات النسائية يطلب من منسقات الحدث الجلوس بين الحضور حتى يراهن الجميع ويحيوهن. وأغلب هؤلاء النساء يقمن عندما يذكر اسمه ليجلسن بسرعة البرق ويتقوقعن ثانية فى مقعدهن. لما تخاف المرأة العادية من الإشارة وإرجاع الفضل إليها ولا تستمتع بذكر اسمها على الملأ؟

تحكى "أورمان" عن محررة كتبها السابقة "جولى جرو" والتى تمت دعوتها هى وزميلتها "سيندى شبيجل" لبدء تصميم شمار جديد للكتب فى دار نشر شهيرة. كان هذا الموقف خطوة ضخمة على الصعيدين الشخصى والمهنى لهما، مع ذلك عندما بدأ النقاش حول الأمر رفضت المرأتان تسمية الشمار باسميهما. عند مقارنتهما بالرجال - الذين يعشقون كتابة اسمهم على أى شيء - ستجد أن رد فعلهما كان أنثويا للغاية. فى النهاية وافقتا على تسمية الشمار جرو آند شبيجل، وأحستا بالسعادة حينها لأنهما شعرتا بقوة الإعلان عن اسميهما.

تعليق أخير

لماذا ما زال الكثير من النساء يكافحن مع المال؟ فيما يتعلق بهذا الأمر على مر التاريخ تشير "أورمان" إلى أن الفترة التى تم التعامل فيها مع المرأة باعتبارها تجنى دخلًا ومسئولة عن التحكم فى أموالها قصيرة للغاية، لقد كانت تجربة جديدة عليها. لكنها تطلب من كل قارئة إعادة كتابة السطور التالية بأسلوبها "تعاملى مع نفسك باعتبارك مسئولة عن تغيير حياتك وعلى مستوى عالمى". وتحدثت "أورمان" عن بقاء المرأة بصفة عامة على قيد الحياة لفترة أطول من شريكها، وبعضهن يتزوجن فى وقت لاحق والبعض الآخر لا يتزوج، هذا إلى جانب معدلات الطلاق المرتفعة. وهذا يعنى أن عدد الأعوام التى تقضيها المرأة مسئولة بمفردها عن أمورها المالية تتزايد يوما بعد التالى، ولم يعد بمقدور المرأة "ترك هذا الشأن للرجل".

جزء كبير من الكتاب يدور حول "خطة إنقاذ نفسك" والتى تستغرق ٥ أشهر لتنفيذها، وتهدف "أورمان" من ورائها إلى دفع القراء لانتهاج الطريق الصحيح عند التعامل مع الأمور المالية، وتغطى الخطة كل شيء بدءًا من الادخار والبطاقات الائتمانية والحسابات الائتمانية وانتهاء بالوصية والتأمين.

بينما قد تحتاج هذه الخطة إلى بعض التحديثات فى المستقبل، هناك جوانب أخرى فى كتابها مثل "الصفات الثمانى للمرأة الثرية" والحاجة إلى "الإعلان عن اسمك" والتى سيظل مفعولها ساريًا دائمًا.

ألفت "أورمان" ثلاثة أو أربعة كتب يمكن اعتبارها من الكلاسيكيات الحديثة، لكن هذا الكتاب هو أفضل أعمالها على الإطلاق لأنه يجمع ما بين كل النقاط الجيدة التى استعرضتها فى أعمالها السابقة وبين التركيز بشكل خاص على موضوع يهم على الأقل نصف السكان.

سوزى أورمان

ولدت " أورمان" بشيكاغو عام ١٩٥١ . وكان والدها يدير كشكًا للدجاج الجاهز، حيث عملت معه بدوام جزئى، ولم تكن الأسرة ميسورة الحال أبدا. بعد الانتهاء من المدرسة، سجلت اسمها للحصول على شهادة فى العمل الاجتماعى بجامعة إلينوس- شامبين. وعلى الرغم من تخلفها عن الدراسة لتسافر تمكنت فى وقت لاحق من الانتهاء والحصول على الشهادة.

عملت " أورمان" فى مخبز باتركاب فى بيركلى حتى عام ١٩٨٠ . ومنذ عام ١٩٨٠ وحتى عام ١٩٨٣ عملت سمسارة أسهم فى شركة ميريل لينش، ثم أصبحت نائب مدير الاستثمارات بشركة برودينشيال باش سيكيوريتيز، وفى عام ١٩٨٧ بدأت مجموعة سوزى أورمان المالية والتى ظلت فى مجال العمل حتى عام ١٩٩٧ . وتطورت محاضراتها عن خطط التقاعد لتسفر عن كتابها الأول You,ve Earned It, Don,t Lose It ـ (1997) والذى بيعت منه ٧٥٠٠٠٠ نسخة. ومن أعمالها التالية والتى حققت مبيعات مرتفعة The 9 Steps to Financial Freedom ـ (1997)، وThe Courage to Be Rich ـ (1999)، وThe Road to Wealth ـ (2001)، وThe Money Book for the Young Fabulous and Broke ـ 2005).

تقدم " أورمان" برنامجين فى التلفاز، الأول هو سوزى أورمان شو ويبث فى قناة سى إن بى سى، والثانى هو سوزى أورمان فينانشيال فريدم ويبث على قناة كيو فى سى. كما تكتب مقالة لتقديم النصح المالى فى مجلة أوبرا وينفرى.

١٩٩٥

الله يريدك ثريًّا

" إن الافتراض الخاطئ بأننا نعيش فى عالم شحيح الموارد منع أغلب الناس من تحقيق النجاح الاقتصادى. على مدار القرون كان التعامل مع العالم باعتباره لعبة محصلتها النهائية صفر هو المتسبب فى الحروب والثورات والاستراتيجيات السياسية والمعاناة الإنسانية من توزيع النسب المبهم" .

" زاد الإنتاج الكلى للعالم منذ عام ١٧٥٠ أكثر من ألف وسبعمائة ضعف، بينما تضاعف عدد سكان العالم ستة أضعاف فحسب" .

الخلاصة

تم تصميم العالم ليكون مكانًا مليئًا بوفرة غير عادية فى كل شىء، والتكنولوجيا هى المحرك الذى يقدم أكبر كم من الفوائد لأكبر عدد من الأشخاص.

كتب عن نفس الموضوع:

ميلتون فريدمان: الرأسمالية والحرية صـ ١٣٨

توماس فريدمان: العالم مسطح صـ ١٤٦

بول هاوكين وآمورى بى لافينز وإل هانتر لافينز: الرأسمالية الطبيعية صـ ١٨٤

كاثرين بوندر: افتح عقلك للازدهار صـ ٢٧٦

سانايا رومان ودون باكر: خلق المال صـ ٣١٠

آدم سميث: ثروة الأمم صـ ٣٢٠


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٦

بول زين بيلزر

آمن الناس على مدار مئات الأعوام بأن الأرض هى مركز الكون. وعنى هذا الافتراض أن التقويم كان دائما خاطئًا على الرغم من أهميته لتنظيم الزراعة. وبدأ كل شىء يبدو طبيعيًا فقط بعد نموذج كوبرنيكوس للشمس فى موقعها كمركز للكون والكواكب تدور حولها.

بدأ "بيلزر" كتابه بهذه المعلومة ليكشف عن التماثل التالى: فهو يقول إننا على مدار الـ٢٠٠ عام الماضية كنا نعمل وفى عقولنا فكرة خاطئة عن الاقتصاد، والذى كنا نعرفه بشكل تقليدى على أنه "دراسة الطرق التى يختارها الناس لتوظيف الموارد الشحيحة أو النادرة". ومن هذا المنطلق يتم تحديد ثروة أى مجتمع بشكل أساسى من خلال مؤنها من الأشياء الملموسة مثل الأرض والبترول والمعادن. أما الحياة الاقتصادية فهى لعبة محصلتها النهائية صفر تفوز فيها الشعوب أو الدول القادرة على الاستحواذ على موارد أكثر مما لدى غيرها.

على النقيض يؤمن "بيلزر" وزملاؤه من رجال الاقتصاد - المشابهون لـ "كوبرنيكوس" - بأن الموارد المادية الملموسة ليست محدودة على الإطلاق. بل لقد تمكنوا فى الواقع من الاثبات بشكل إحصائى أن أسعار المواد الخام تقل بمرور الوقت بسبب وفرتها، وأن الخوف من مسألة النقص وحده كفيل بدفع البشر لإيجاد مواد مختلفة أو لاستغلال المواد الموجودة بالفعل بشكل أفضل.

كان العنوان الفرعى للكتاب هو *A Theology of Economics* أو "عقيدة الاقتصاد" ومن هذا المنظور يتساءل "بيلزر": هل وجدنا فعلا على هذه الأرض لنتنافس مع أحدنا الآخر ولينتفع كل منا على حساب أخيه؟ إذا كان الله هو رمز الحب والعطاء أليس من المنطقى أن يعكس الكون هذا بطريقة تثبت لنا توافر كل شىء على الأرض بما هو أكثر من كافٍ للجميع؟

هبات التكنولوجيا

نظرا لهدف الاقتصاد بإيجاد أفضل الطرق لتوزيع الموارد المحدودة بشكل عادل يشير "بيلزر" إلى أنه من المنطقى تسميته بـ"العلم الكئيب". وعلم الاقتصاد يعتد بشكل بسيط بعاملين يعدان مركزيين ومهمين ليتم فهمه بالشكل الصحيح وهما: الناس الذين يتمتعون بإبداع محدود ليخلقوا منتجات وخدمات جديدة تجعل الحياة أفضل؛ والتكنولوجيا التى تمكننا من إنتاج أشياء جديدة بسهولة أكبر وتكلفة أقل.

بالنسبة للكثير من الناس تعد "التكنولوجيا" كلمة مسئولة عن فقدان ملايين الأشخاص لوظائفهم. ويعترف "بيلزر" بأن أغلبية حالات البطالة الحالية حدثت بسبب التكنولوجيا الحديثة القادرة على القيام بالمهام المكررة لإنتاج منتجات موجودة بـالفعل أو القادرة على إيجاد طرق

لتصنيعها بدون الحاجة لنفس عدد الأشخاص، كما كان الحال فى الماضى. مع ذلك هذا لا يكشف سوى عن جزء صغير من القصة. على سبيل المثال، فى عام ١٩٣٠ كان ٣٠ مليون مزارع أمريكى يزرعون ما يكفى لإطعام أمة مكونة من ١٠٠ مليون فرد فحسب. مع ذلك وعلى الرغم من التقدم الهائل فى الإنتاجية الزراعية عام ١٩٨٠ أصبح ٣ ملايين مزارع فحسب هم من يزرعون ما يكفى لإطعام ٣٠٠ مليون شخص. ما الذى حدث لكل أبناء وبنات المزارعين؟ لقد تركوا الحقول وحصلوا على وظائف فى الصناعات ومجالات العمل الجديدة. ولم تكن الأمة فى موقف أ[illegible]ما صار لديها أشخاص أكثر لتوظفهم فى القطاعات الجديدة المنتجة لكم [illegible] يكون الأمر مؤلمًا عندما يفقد الأفراد وظائفهم لكن المجتمع ككل ينتفع من هذا.

يعلق "بيلزر" على هذا قائلًا: "أعظم فرص الغد الاقتصادية تكمن فى قطاعات من الاقتصاد لم تظهر على الأرجح بعد حتى يومنا هذا"، ومع تقليص التكنولوجيا الجديدة للنفقات المطلوبة لصناعة أو تنفيذ أى شىء تظهر متطلبات لم تكن موجودة من قبل. لم تعد هناك حدود لطلب منتجات أرخص أو أحدث أو أفضل، ويترتب على ذلك عدم وجود حدود لجمع ثروات جديدة. وطالما استمر الأمر بهذا الشكل ستظل حالات البطالة أقل معدلًا.

تجبر المنافسة الصناعية البدائل التكنولوجية المتقدمة على إنتاج منتجات أفضل وأرخص لتقديمها للمستهلك، وهذه العملية أطلق عليها عالم الاقتصاد "جوزيف شومبيتر" اسم "الدمار الخلاق"، بينما يصفها "بيلزر" بـ"الزيت الذى يبقى عجلات الرخاء فى حركة مستمرة".

لن ينفد أى شىء، خاصة الإبداع

كانت صناعة صيد الحيتان مهمة لاقتصاد العالم على مدار مئات السنين. فكان زيت الحوت يستخدم للإضاءة والتدفئة، وكانت الشموع وزيوت التشحيم وحتى الملابس النسائية تصنع من أجزاء أخرى من الحيتان. ومع منتصف القرن التاسع عشر بدأ مخزون الحيتان فى التناقص بسرعة، وفى عام ١٨٥٩ ظهرت أول "أزمة عالمية للطاقة" بسبب قلة زيت الحوت. وتم التنبؤ بوقوع أمور فظيعة فى الولايات المتحدة - مركز صناعة الحيتان فى العالم بأسره. على الرغم من هذا وفى نفس العام تمت أول عملية حفر ناجحة لبئر بترول فى بنسلفانيا ليبدأ عصر البترول. لقد تم إيجاد مورد آخر للطاقة تمامًا "فى الوقت المناسب".

على مر العصور توقع الكثير انتهاء الرخاء والثروة بسبب نقص متوقع فى مورد محدد، وللأسف كانت التوقعات المؤلمة هى أكثر ما يلاحظه ويتابعه الناس. وعلى الرغم من كل هذا نجح العالم بصفة عامة فى استيعاب والتكفل بعدد السكان الضخم والمتزايد. وارتفع متوسط عمر الإنسان فى أغلب بقاع الأرض، وتخلص مليارات الأشخاص من الفقر، وأصبح هناك المزيد من الأشخاص الأثرياء. ويقدم "بيلزر" الحقيقة التالية لتقف فى وجه الاتجاه المروج لمستقبل ملىء بالبؤس والعذاب. تضاعف عدد سكان العالم ستة أضعاف منذ عام ١٧٥٠، وفى نفس الفترة زاد الإنتاج الكلى للعالم أكثر من ١٧٠٠ ضعف.

لماذا يريدنا الله أن نصبح أثرياء؟

يعترف "بيلزر" بأن وجهة النظر الكوبرنيكوسية تواجه صعوبات فى الانتشار فى أوساط غير وسط الأثرياء. والسبب وراء هذا أنه على الرغم من منطق اقتصاديات الوفرة ما زال الناس يعيشون طبقا لمعتقدات دينية راسخة عن الثروة. ففى وقتنا الحالى يؤمن أغلب البشر بأن الله لا يرغب فى تحقيقهم للثراء، ويسهل فهم السبب وراء وجهة نظرهم: إذا كنت تعيش فى عالم الندرة، فسيتطلب تحقيق الثراء الاستحواذ على الموارد وحرمان الآخرين منها، وهو ما سيصبح بالطبع أمرًا سيئًا أمام الله.

ويرى "بيلزر" أن جوهر وجود الله هو الخلق الجديد باستمرار. والأشياء دائمًا ما تخلق من عدم. لذا، إذا كنت تؤمن بأن طبيعة الله هى العطاء والوفرة فيمكنك البدء فى الإيمان بإمكانية وجود ثروة غير محدودة فى الأرض.

تعليق أخير

تم تأليف هذا الكتاب فى ضوء حالة قوية من الكساد أسفرت عن فقدان الملايين من الأشخاص لوظائفهم بسبب انحدار مجالات العمل القديمة. لقد وقف هذا الكتاب فى وجه سيل من التحذيرات المتشائمة عن الاقتصاد ومستقبل الإنسانية، ومع الوضع فى الاعتبار الزيادة الضخمة فى الثروة العالمية على مدار العشرين عامًا الماضية، وبفضل إبداع البشر غير المحدود وانتشار التكنولوجيا الجديدة أثبت إيمان الكتاب المتفائل بعدم وجود حدود للثروة صحته.

من جهة أخرى، كيف يمكن لعلم الاقتصاد الكوبرنيكوسى التعامل مع عصر التغير المناخى؟ هل تعد النظرية التى تحتفى بعدم محدودية الثروة مجرد كلام بلا معنى فى هذه الحالة؟ والتوقعات المتشائمة لأزمة التغير المناخى قائمة على أسلوبنا الحالى فى استخدام الطاقة وما نستخدمه للحصول عليها. مع ذلك موارد الطاقة تغيرت على مدار التاريخ (وهى عادة ما تتغير من الأقذر للأنظف) وستظل تتغير دائما. وهناك مطالبة جديدة وقوية بمنتجات تسبب أقل قدر ممكن من الدمار البيئى، ومع نمو الوعى البيئى سيصبح هذا المطلب أقوى وأقوى. إن رسالة هذا الكتاب هى: لا تصدق أى شىء تقرؤه فى الجرائد. نحن نعيش فى عالم الوفرة، وفى النهاية يمكننا حل أية مشكلة فقط لو ركزنا عليها.

بول زين بيلزر

ولد بيلزر عام ١٩٥٤ وقضى سنوات دراسته الجامعية بجامعة ليهاى ليتبعها بماجستير فى إدارة الأعمال من كلية وارتون بجامعة بنسلفانيا. عمل فى سيتى بنك ليصبح بعد ثلاثة أعوام فحسب أصغر نائب رئيس به. وببلوغه الرابعة والعشرين من عمره تم تعيينه مساعد بروفيسور بجامعة نيويورك. وعلى مدار العقد الثالث من عمره بدأ الكثير من الأعمال لتصبح قيمته فى عالم الأعمال ١٠ ملايين دولار قبل بلوغه الثلاثين. أسس "بيلزر" واستحوذ على العديد من شركات البرمجيات والعناية بالصحة، وعمل مستشارا اقتصاديا للبيت الأبيض على مدار فترتين رئاسيتين.

من كتبه الأخرى The Wellness Revolution: How to Make a Fortune in the Next Trillion Dollar Industry - (2002)، و The Next Millionaires - (2005). *يعيش "بيلزر" مع أسرته فى يوتاه.*



١٩٧١
افتح عقلك للازدهار

" التطهير أو التنقية هى أول خطوة باتجاه الرخاء والازدهار. وبدون التحرر على المستويين العقلى والعاطفى فى عالمنا المرئى هذا لن يتواجد أى رخاء مشبع ومرضٍ. ومع ترتيبك لخزانتك، قم بترتيب وتنظيف حياتك. وإذا كنت ترغب حقًا فى تحقيق الرخاء والازدهار والثراء يجب أن تتخلص من الهياكل العظمية فى خزانتك" .

" عندما يتم الانتهاء من العمل على المستوى العقلى يمكنك التأكد من أن تخيلك لما فيه منفعتك سيظهر نفسه على المستوى الخارجى حالما يصبح الوقت والناس والأحداث مرتبين طبقا لما تريد" .

" أنت لا تحاول طلب أى شىء من الله. أنت فقط تفتح عقلك لتحصل على الوفرة التى وعدك الله بها من البداية" .

الخلاصة

إذا غيرت معتقداتك حيال الروحانيات والثروة فستتمكن من استقبال الرفاهية والرخاء والثراء فى حياتك.

كتب عن نفس الموضوع:

روندا بايرن: السر صـ ٧٠

تشارلز فيلمور: الازدهار صـ ١٣٢

إثر هيكس - جيرى هيكس: اطلب وستُجاب صـ ١٩٢

سانايا رومان ودون باكر: خلق المال صـ ٣١٠


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٧

كاثرين بوندر

نشأت "كاثرين بوندر" فى جزء من أمريكا الشمالية حيث يذهب الأطفال إلى المدرسة بدون غداء وليست لديهم أى أحذية ليرتدوها. فكانت تهب مصروفها للغداء وطعامها وملابسها لزميلاتها فى المدرسة الأشد فقرًا. وعندما كبرت أرادت شن "حرب على الفقر"، لكنها توصلت فيما بعد إلى أنه من الأفضل فهم موارد الرخاء والثراء لتعلمها للناس. كانت هذه هى بداية مسارها المهنى كأول معلمة لفكر الرخاء والازدهار.

بينما قدم كتابها الأول *The Dynamic Laws of Prosperity* - (يمكنك الرجوع للتعليق المكتوب عنه فى كتاب *50 Success Classics*) كل المبادئ العامة للوعى بالرخاء والثراء، قدم جزؤه الثانى *Open Your Mind to Prosperity* وصفة أكثر تحديدًا وبساطة وقوة لتحقيق الرخاء ويسهل تطبيقها.

لا تشعر بالذنب

بدأت "بوندر" تقديم المحاضرات والدورات عن الرخاء والازدهار والثراء فى أواخر الخمسينيات من القرن الماضى، باعتبارها واعظة جديدة تابعة لكنيسة الوحدة. فى هذا الوقت كانت هى نفسها تبعد كل البعد عن الثراء. فكانت تعيش فى مسكن مكون من غرفة واحدة، وكانت تشعر بالحرج من تدريسها لهذه المادة - نظرا لوضعها المالى - لكنها مع ذلك شعرت بأن تقبلها للوفرة الكونية سيصبح هو بطاقة عبورها لشىء ما أفضل. بعد ذلك بثلاثة أعوام انتقلت إلى منزل جديد وجميل، وهى تقول إنها كان بمقدورها فعل هذا فى وقت أسرع لو كانت تعلم المبادئ التى شكلت فيما بعد هذا الكتاب.

الكثير من طلبة "كاثرين" الأوائل شعروا بالذنب لدراسة هذه المادة، لاعتقادهم بأن السعى وراء الثروة هو أمر آثم حتى مع كفاحهم للنجاة من الكساد الاقتصادى. لكن حالما يتم إقناعهم بأن الثراء هو أمر "صحيح على المستوى الدينى" مع دعم هذا بأمثلة "بوندر" الكثيرة من الكتاب المقدس كانت أبواب الثروات تفتح أمامهم.

تصف "بوندر" الكتب السماوية بأنها "أفضل كتب عن الثراء على الإطلاق". وهى تشير إلى أن من بين الأنبياء كان إبراهيم وإسحاق ويعقوب ويوسف رجالًا أثرياء وتخبرنا الكتب المقدسة بأن إبراهيم مثلًا كان "ثريًا جدًا ويمتلك ماشية وفضة وذهبًا". وكلمة "ذهب" وردت فى الكتب المقدسة أكثر من ٤٠٠ مرة. ومن بين آلاف الوعود المذكورة فى الكتب السماوية هناك وعود حرفية

بالثراء والرخاء. وقد قام عيسى عليه السلام بالعديد من معجزات الثروة والوفرة مثل مضاعفة أرغفة العيش والسمك.

المصدر الحقيقى للازدهار

سيقول الكثيرون إن عيسى عليه السلام استخدم المال كرمز فى حكاياته ليظهر لنا الثراء الروحى، لكن "بوندر" تصر على التعامل مع الثراء والروحانية باعتبارهما نفس الشيء. وهى تخبر طلابها بأن كل الأشياء الجيدة تحدث عندما نطيع الله، والتمسك بالأشياء واكتنازها فقط هو ما يعد إثمًا. وأهم أسرار الرخاء والثراء هو أن الله هو مصدر كل مؤنك. وعندما تركز على أشخاص وظروف أخرى باعتبارها مصدر ثرائك ستخسر كل شيء.

تتساءل "بوندر": هل الإقرار بأن العناية الإلهية هى مصدر ثرائك أمر عملى حقًّا؟ وهى تقدم فى كتابها أمثلة على أشخاص تواصلوا معها على مدار السنين مع انبهارهم بمدى نجاح هذا المبدأ. على سبيل المثال، كان هناك طبيب يواجه مشاكل مالية ظل يؤكد أن قُوته ورخاءه لا يعتمدان على مرضاه أو على الظروف الاقتصادية فتمكن خلال أشهر قليلة من تأسيس عيادة جديدة أنيقة. وتحكى "بوندر" عن استقالة اثنين ممن عملا على طباعة كتبها بعد أن أثرت عليهما دروسها بشكل إيجابى. الأولى تركتها لأن بعد اتباعها لدروس الكتاب تحسن عمل زوجها فى المبيعات بشكل رائع لدرجة لم تحتج معها إلى العمل ثانية، أما الثانية فكان زوجها عاطلًا عن العمل، لكن تم توظيفه فجأة مهندسًا فى وظيفة أحلامه وهو ما تطلب الانتقال إلى ولاية أخرى. أما الخادمة بمنزل "بوندر" والتى كانت تشرح لها قوانين الثراء فاستقالت لتحقق حلمها بالعمل فى الحياكة، ولقد حققت نجاحًا باهرًا.

مع ذلك كل هذا الانفتاح لا يعنى الحصول على المال. فالثراء والرخاء طبقا لـ"بوندر" يعنيان راحة البال والتناغم مع الآخرين والصحة الجسدية. والكثير ممن حضروا دروسها دهشوا عندما رأوا التحسن الضخم الذى طرأ على هذه الجوانب من حياتهم. هذا بالإضافة إلى حصولهم على وفرة من المال.

علاوة على ذلك تخبرك "بوندر" بأنك إذا وجدت تطبيق هذه الأساليب أنانيًّا بعض الشيء فيمكنك استغلال نفس الأساليب لإثراء الآخرين. تخيل من نحبهم فى حالة جيدة. أو التأكيد على هذا من خلال الكلام المسموع يمكن أن يكون له عظيم الأثر على حياتهم.

طهر نفسك أولا

تطبيق التطهير قبل تلقى أى شيء هو من الأسرار القديمة للرخاء والازدهار. وهذا المبدأ ينطوى على تنظيف عقلك من الفوضى والمشاعر السلبية مع إيجاد مساحة فراغ فى عقلك ستسمح للأشياء الإيجابية بالدخول إليه.

يمكنك البدء بتنظيم الفوضى فى منزلك وسيارتك ومكان عملك. الكثير من الأشخاص يرفضون التخلص من الأشياء الثمينة حتى ولو لم يعودوا يستخدمونها - فقط لأنها ثمينة. وأنت إذا رغبت فى دخول الأشياء القيمة إلى حياتك عليك التخلص من كل ما لا تحتاج إليه وبغض النظر عن قيمته.

تشير "بوندر" إلى أن الكون منظم إلى درجة الكمال، لذا فإن الأشخاص الذين يرتبون أمورهم يتناغمون بشكل أكبر مع ثراء الكون. وقد يتأخر كرم الله قليلًا حتى تبدأ فى اتخاذ خطوات لترتيب أمورك وشئونك الحالية. وحالما تفعل هذا تحدث لك ثلاثة أشياء: يفقد الناس والمواقف من حولك طبيعتهم الفوضوية؛ ويبتعد عن حياتك الأشخاص غير المناسبين لتطورك ونموك؛ ويجذب الأشخاص والأحداث المهمة لإشباعك وإسعادك إلى حياتك.

هناك أيضا طريقة مهمة لتنظيف عقلك وهى التسامح. وتشير "بوندر" إلى أنك عندما تشعر بالامتعاض "تظل متصلًا بالشخص أو الموقف الذى تشعر تجاهه بهذا الشكل بصلة عاطفية أقوى من الفولاذ". و"ممارسة التسامح هى الطريقة الوحيدة الممكنة لحل هذه الصلة لتتحرر منه". قد تشعر كما لو أنك "تخسر" عندما تسامح شخصًا ما، لكن "بوندر" تشير إلى أن أى شىء أعطاه الله لك لا يمكن أن تخسره أبدًا، وبالعفو عن شخص أو شعور ما يمكنك إفساح مساحة لظهور الخير فى حياتك بطرق لا يمكنك تخيلها.

ثلاث خطوات لتحقيق الرخاء و الثراء

يتواجد الرخاء والثراء على المستوى العقلى من خلال ثلاث خطوات: تدوين رغباتك. وتخيل صور لما فيه مصلحتك، والكلمة المنطوقة.

دوِّن رغباتك

الله هو من منحك رغباتك تلك، لكن حتى تتمكن من تحقيقها، فإنك ستحتاج أولًا لاتخاذ شكل الكلمات المكتوبة. حالما تصبح محددا ودقيقا حيال ما تريده وتدونه سيمكن للكون تحقيقه لك بنفس مستوى الدقة.

تخيل صورًا

تقول "بوندر": "بدلًا من الصراع مع المشاكل، تخيل حلولًا لها". وأفضل طريقة لتفعل هذا هى بصنع "عجلة حظ" بوضع صور لكل ما تريده فى حياتك عليها. إذا نظرت إليها واستمتعت بها كل يوم سيمتص عقلك الباطن هذه الصور ويبدأ فى المساعدة على تحويلها إلى حقيقة.

ليس عليك صنع عجلة حظ مفصلة لتحقق رغباتك؛ فحتى تصميمها بشكل عفوى سيجعلها تنجح. وعندما كانت "بوندر" فتاة صغيرة رغبت بشدة وتصورت فى عقلها خاتما ذا حجر كريم على شكل قلب لأنها ولدت فى يوم عيد الحب. لم تطلب أبدا هذا الخاتم لأن أسرتها لم تكن ثرية.

وبعد عدة عقود هاتفتها امرأة كانت تدرس كتابها؛ كانت قد ورثت لتوها ثروة ضخمة وأرادت أن تعطى "بوندر" شيئًا منها. وعلى الرغم من وجود أشياء كثيرة أكثر قيمة يمكنها إعطاؤها لـ"بوندر" شعرت المرأة لسبب ما برغبة فى تقديم خاتم من حجر الجمشت لها حجر الجمشت مرتبط بذكرى ميلادها، فقد سعدت به "بوندر". لكن المرأة قالت لها: "نعم، لكنك قد لا ترغبين فى هذا الخاتم. فهو مختلف لأنه على شكل قلب". أكد هذا الموقف لـ"بوندر" أن تصور ما فيه منفعتك قوى للغاية بغض النظر عن مرور الوقت أو بعد المسافة.

سحر الكلمة المنطوقة

القراءة فقط عن أمور الرخاء والثراء والازدهار ليست كافية. فالأمر يحتاج إلى كلماتك المنطوقة التى تخرج منك أنت. التحدث إلى نفسك بشكل يومى عن أشياء من قبيل "أنا محاط بالعناية الإلهية وهذه العناية ستظهر لى فى شكل من أشكال الثراء المناسب لى". سيكون له نتائج سريعة فى حياتك. (وهناك رجل تعرفه "بوندر" تضاعف راتبه خلال ستة أشهر بعد تحدثه لنفسه بالكلمات السابقة بالحرف).

لِمَ يعد الإقرار بالرخاء والثراء أمرًا بهذه القوة؟ ولقد علم القدماء أن ترتيبًا معينًا من الكلمات ينتجُ ذبذبات تتماشى مع الذكاء الإلهى الذى يعم الكون. والإعلان عن هذه العبارات للكون كله يجذب واقعًا معينًا، وبمرور الوقت يصبح حقيقة مجسدة.

رسالة "بوندر" هى: لا تكافح بدون مبرر عندما تكون قوة كلمات الازدهار متاحة لك؛ استغل هذه الطاقة. وإذا كنت شخصا ذا عقلية متدينة فإنه يمكنك باستمرار تلاوة صلواتك، لأنها تقدم مجموعة من التأكيدات الإيجابية القادرة على تغيير حياتك.

ثق فى الخطة الإلهية

إذا لم تكن واثقًا تمامًا مما تريد، فإن هناك طريقة أخرى لتحقيق ما فيه صالحك: الثقة بوجود خطة إلهية لحياتك ومناسبة تماما لك ويتم تنفيذها. القيام بهذا هو نوع من أنواع الاختصار "يتخلص من كل مشاعر التشتت والشك والأخطاء" ويخرجها من حياتك.

لكن تنبهك "بوندر" إلى البقاء مستعدًا لأن السرعة التى تصبح بها خطتك الإلهية واقعا مذهلة لدرجة تخطف الأنفاس. من جهة أخرى إذا لم يبد لك أى تغيير لن يعنى هذا أن الخطة لا تنفذ؛ لأنها تحدث حقًا لكن طبقًا للتوقيت الإلهى. والأزهار تينع عندما تكون مستعدة وليس قبل هذا.

العدد السحرى للزيادة

الفصل الموجود بهذا الكتاب والمخصص للصدقات ملهم للغاية. ولقد أفضى رجل ما لـ"بوندر" بأنه على الرغم من حبه لكتبها كان يتجنب أى شىء تكتبه فيها عن هذا الشأن. الناس يرغبون فى الأخذ لكنهم لا يرغبون فى العطاء غير عالمين أن الصدقات لها أثر شافٍ على صاحبها.

لمَ تتصدق بعشرة بالمائة مما تكسب؟ لقد علم القدماء أن الرقم ١٠ له قوة سحرية فى الزيادة، وأن التصدق بنسبة صغيرة مما يأتى إلينا يضمن حصولنا على المزيد.

الصدقة تعنى "وضع الله فى أول أولوياتنا المالية". وبينما يتصدق الكثير من الناس بشكل آلى بدافع الواجب تظهر روعة وقوة الصدقات فقط عندما نقدمها بحب وعن قناعة وبسعادة وامتنان. ويجب عليك التصدق لأى مؤسسة أو جهة تعطيك أنت وآخرين إلهاما روحانيا للمساعدة فى "الرقى بالبشرية".

تعليق أخير

الشرح السابق يحكى فقط عن نصف الكتاب. وقوانين الازدهار الأخرى التى تتحدث "بوندر" عنها مثل "مبدأ الحب" و"مبدأ الحكمة" يمكن لها أن تكون غاية فى القوة لو قررت حقا استخدامها، والفصل الأخير الرائع عن "الازدهار من خلال الشفاء الإلهى" من شأنه رفع معنويات أى قارئ.

يحب الناس كتابات "بوندر" ليس فقط لما تقوله، ولكن أيضا للطريقة التى تقوله بها، فأمثلتها تبدو وكأنها من زمن آخر. على سبيل المثال، "مرتدية زيها التقليدى الرائع، قالت سيدة أعمال جذابة من جنوب كاليفورنيا للمؤلف..."، فهكذا كانت تبدأ الكتاب. يتطابق أسلوب كتاباتها الممتع الدافئ، خاصة عندما تتكلم بصيغة الغائب، مع الأسلوب الرائع للمرأة الجنوبية.

ومع هذا، يمكن أن يصبح هذا التصوير مضللا، حيث إن "بوندر" كانت تستخدم أفكارًا تتدرج من مصادر مختلفة - الكتب الدينية والأفكار الفلسفية الجديدة ومدارس التعليم الروحى وما إلى ذلك - لخلق كتاب سهل الفهم يوسع مدارك الشخص العادى ويزيد من وعيه بقوانين النجاح.

وعلى الرغم من تأثرها الواضح بكتاب *Prosperity* لـ "تشارلز فينمور"، إلا أن كتاب "بوندر" يعد كتابًا مستقلًا يتناول الموضوع بشكل كامل، ويمكن أن يجف القلم فى يدك من كثرة الخطوط التى ستضعها تحت الجمل المهمة فيه.

تمنح جميع كتبها الشعور بالسلام. وخلالها، يتم النظر إلى المشاكل من منظور آخر؛ تحكى كتبها العديد من القصص حول معجزات النجاح التى حدثت للعديد من الأشخاص، فقط عندما مروا بأوقات عصيبة. وعلاوة على ذلك، فإن كتابات "بوندر" لا تعرف الانهزامية، فهى تمدك بأدوات للانتقال بحياتك إلى مستوى آخر، إذا كنت ترغب حقًا فى التعرف على الشق المعنوى للنجاح.

وكانت "بوندر" نفسها أرملة وحيدة تعمل كسكرتيرة عندما بدأت رحلتها فى النجاح. أين أنت الآن، وإلى أين تعتقد أنك ستذهب إذا مارست القوانين التى أبرزتها "بوندر"؟

كاثرين بوندر

ولدت " بوندر" في هارتسفيل - ساوث كارولينا عام ١٩٢٧ ، وبعد الانتهاء من المدرسة، التحقت بكلية وورث للأعمال، وفى عام ١٩٥٦ حصلت على شهادة فى التعليم من مدرسة يونيتى الدينية. وفى عام ١٩٨٥ قدمت أول محاضرة لها عن الازدهار والرخاء والثراء. وعملت راعية بدار عبادة فى بيرمينجهام - آلاباما (١٩٥٨ : ١٩٦١) ، وفى أوستن - تكساس (١٩٦١ : ١٩٦٩) ، وفى سان أنطونيو (١٩٦٩ : ١٩٧٣) ، وفى عام ١٩٧٣ أصبحت راعية دار عبادة يونتى بصحراء بالم بكاليفورنيا ، وهو المنصب الذى ما زالت فيه حتى اليوم. ولقد قدمت محاضرات عبر الولايات المتحدة بأسرها.

من بين كتبها الأخرى (1962) ـ The Dynamic Laws of Prosperity . وThe Prosperity Secrets of the Age ـ (1967)، و (1976) ـ The Millionaire of Genesis)، The Dynamic Laws of Prayers ـ (1987)، و(1983) ـ Open Your mind to Receive، The Millionaire Joshua، *ومذكراتها* Prosperity Love Story: From Rages to Enrichment ـ (2003).



١٩٨٧
كتاب الوفرة

" المال هو عبارة عن نتيجة. وعندما تركز على النتيجة فقط تنسى السبب ، وعندما تنسى السبب تبدأ النتيجة فى الاختفاء. عندما تركز كل انتباهك على الحصول على المال تغلق فى وجهك موارد الإمداد. يجب أن تتوقف فورا عن الإيمان بأن المال هو سر وجودك أو موردك أو دعمك أو مصدر أمانك أو مصدر سلامتك. المال ليس كذلك ـ أما الله فبلى" .

" إذا تعاملت مع وظيفتك أو صاحب عملك أو شريك حياتك أو استثماراتك باعتبارها مورد إمدادك تكون قد قطعت نفسك عن المصدر الحقيقى" .

" أنت وريث الوفرة الكونية اللانهائية" .

الخلاصة

الحياة فى جزء منها هى اختبار لمعرفة ما إذا كنا تعلمنا قوانين الوفرة أم لا، خاصة قانون "الاكتفاء الكلى".

كتب عن نفس الموضوع:

روندا بايرن: السر صـ ٧٠

تشارلز فيلمور: الازدهار صـ ١٢٢

نابليون هيل: مفتاح الثراء صـ ١٩٨

كاثرين بوندر: افتح عقلك للازدهار صـ ٢٧٦

لين تويست: روح المال صـ ٢٥٢


مـجـلـة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٨

جون راندولف برايس

أول شىء يصدمك فى هذا الكتاب هو حجمه. فهو صغير لدرجة كافية لتضعه فى جيبك، ولا يتعدى الثمانين صفحة، ونية "برايس" وراء القيام بهذا هى تقديم مدخل يمكن للقارئ من خلاله الاطلاع على أفكار الازدهار فى أى وقت من اليوم، فهذا الكتاب لخص الكثير من المبادئ الرائعة التى كتبت عن الازدهار. كما يقدم خلفية بسيطة وغريبة عن أصول هذا المجال.

الكثير من الناس يشترون هذا الكتاب لسبب واحد فقط: "خطة الـ٤٠ يومًا لتحقيق الازدهار والتى تم تقديمها فى الجزء الثانى. لا توجد هنا مساحة كافية لتقديم المزيد من التفاصيل، لكن الخطة قائمة على فكرة أن العقل البشرى يستغرق ٤٠ يومًا ليحول فكرة ما إلى حقيقة مقبولة.

ونحن هنا سنركز على بقية الكتاب بما فيه شرح "برايس" لمبدأ "الاكتفاء الكلى" القديم قدم الأزل، وتمييزه بين رموز الثروة ("النتائج") والحقيقة الروحانية الأكثر عمقًا عن الوفرة وراء هذه الثروة.

أسرار قوة الظهور/التجلى

من أين جاءت الأفكار التى شكلت الوعى بالازدهار؟ فى الجزء الأول من هذا الكتاب ناقش "برايس" مبدأ "الاكتفاء الكلى" والذى يشمل - على حد قوله - كل الأنظمة الأولى للدين والفلسفة.

إن مدارس القدماء الغامضة فى مصر وإيران واليونان علمت الطلبة أن فهم النفس هو ما سيمكنهم من فهم الله. والتأمل كان الوسيلة المتبعة لتكتشف قوتك وقدرتك على "تحويل الخلاف إلى تناغم، والجهل إلى حكمة، والخوف إلى حب، والعوز إلى وفرة". ومع التعمق بشكل أكبر فى ذاتك ستكتشف القوانين الكونية للظهور فى عالم الواقع. وعندما تصبح تجسيدا للحب والسلام - يستخدم "برايس" هنا مصطلح "عدم الضرر" - يمكنك تخطى كل الحدود والحواجز.

على الرغم من هذا رفضت المؤسسات الدينية كل أفكار القوى الشخصية ووجود روح إلهية فى الإنسان لتستبدل بكل هذا قوة وعقيدة المؤسسة الدينية. ومع بدء حقبة العصور المظلمة تم دفن كل الأساليب المتعلقة بالوعى بالازدهار وقوة الظهور.

لحسن الحظ حافظت بعض الحركات الفلسفية والدينية على هذه المعرفة. ولقد ظهرت مرة أخرى فى القرن التاسع عشر مع ظهور حركة الترانسيهدنتال بقيادة "إيمرسون" و" ثوريو"، وحركة ثيوصوفيست بقيادة مدام "بلافاتسكى"، وحركة العلم الدينى بقيادة "مارى باكر إيدى"، وحركة "الفكر الجديد" بقيادة "تشارلز فيلمور" و"إرنست هولمز"، وجماعة فلسفة الأنثروبولجى، وأخوية إدراك الذات بقيادة "بارامانسا يوجاناندا".

ابحث عن المملكة أولا

طبقا لـ"برايس" فإن المال هو مجرد "رمز خارجى للمؤن الداخلية". على الرغم من هذا، فإذا سعيت خلف الرمز فقط فسيجف نبع الإمداد الداخلى.

أغلب الناس يعتقدون أن وظيفتهم أو مديرهم أو استثماراتهم أو شريك حياتهم هو المصدر الأول والحقيقى لوجودهم فى الحياة. لكن ليس المال هو ما يجعلك آمنا بل المعرفة العميقة بالله والقوة التى يمد الكون بها.

مع ذلك، فمن الخطأ اعتقاد أنك قادر على الحصول على المزيد من المال إذا أصبحت أكثر روحانية. يقول "برايس" إن اتبعت هذا المنظور الصوفى لجمع الثروة لن ينجح معك. بدلا من ذلك يجب أن تكون نيتك هى فهم وتقدير الأسباب الروحانية للوفرة بالشكل الصحيح. اسع خلف هذه المعرفة أولا وبعد ذلك سيأتيك ما تحتاج إليه. وهو يشير إلى أن "الأسلوب الروحانى للوفرة محفوظ لأولئك أصحاب الدوافع البريئة".

يجب أن يجتاز كل فرد الاختبار

ما زال الكثير من الأشخاص يعتقدون أن السعى وراء الثروة هو أمر غير روحانى، لكن الواقع أنك كلما اقتربت من الله، أصبح صعبا عليك إبعاد الثروة عنك. السبب وراء هذا أن الفهم الروحانى يظهر لنا بشكل تلقائى قوانين الظهور.

وبإمكانك التمتع باليقين تجاه هذا الإمداد المستمر للحب وللأشياء المادية. ويقول "برايس" إن كل شخص يصل لمرحلة يصبح مجبرا عندها على الإيمان بحصوله على المال حتى ولو لم تكن هناك أى دلائل على ذلك. إذا لم تقم بقفزة الإيمان تلك فستستمر فى الشعور طيلة حياتك بأن شيئا لا يكفيك. ويؤكد "برايس":

> *يجب أن يتعلم كل مخلوق هذا الدرس، وحتى يحدث ذلك ستأتيه الفرصة تلو الأخرى فى شكل عوز وقصور.*

إذا نجحت فى الاختبار، فلن يكون عليك دخوله مرة أخرى: لأن معرفتك بسيل الازدهار الذى لا ينضب سيجعله موجودا معك دائما، وهو ما يعد أصلا لا يقدر بثمن.

أنت تحصد ما تزرعه

يقدم الكتاب طريقة مبتكرة لشرح معنى المال بأسلوب الحروف الأولى. فكلمة Money "مال" هى اختصار لجملة حصاد مصدر الطاقة الخاص بى" ويقصد "برايس" بهذا أن ما تجذبه لك هو النتيجة الطبيعية لحالتك الداخلية.

يطالبك الكون بالتعبير عن جوهرك الحقيقى من خلال تأمل وتصور رغباتك، والحب والامتنان، والتصرفات الصحيحة. كل هذه الأشياء هى ما يخلق طاقة ويجذب الطاقة المماثلة للمال. وكلما كنت فى حالة من الحب لوقت أطول، اقتربت من التوصل لحقيقة الكون. وفى هذه الحالة من الطبيعى أن يتدفق إلى حياتك المزيد من الحب والوفرة. وتطبيق مبدأ "عدم الإيذاء" على تفكيرك وعلى كلامك سيكسر كل القيود الموجودة فى حياتك. من جهة أخرى إذا استمررت فى انتقاد أو إهانة أو كره الآخرين فستجعل هذه المشاعر "الظلام يخيم على روحك ... وهو ما سيبعدك عن طريق الكمال".

مع ذلك ليس كل ما تحدث عنه "برايس" يدور حول الوفرة المعنوية فحسب. فهو يشير فى أحد كتبه السابقة - *The Manifestation Process* - إلى أن عليك عند نفاد مالك بإيجاد طريقة ما لتجنى بعضه. الكون يرغب فى تقديم الوفرة لك لكن عليك أيضا أن تقابله فى منتصف الطريق.

تعليق أخير

من السهل جدًا نبذ هذا الكتاب بسبب إيجازه الشديد وحجمه متناهى الصغر. لكن الحقيقة أن سعى "برايس" طويل المدى وراء المعرفة فى مجال الازدهار الروحانى أعطاه القدرة على تقديم حقائق أبدية فى عدد قليل من الصفحات. قد يشعر البعض بأن كتاباته مشتتة أو جديدة بشكل زائد، على أية حال كن متفتحًا أثناء قراءة الكتاب وستستفيد بالكثير.

التحذير الضمنى الذى يقدمه لنا هذا الكتاب هو أنه لا يجدر بنا أبدا محاولة الحصول على المال من شخص ما أو شىء ما كما لو أن رخاءنا وثراءنا يعتمد عليه. فالله يمدنا بموارد شتى للدخل ومن خلال الإيمان واليقين ستصبح هذه الموارد واضحة لنا. وحتى لو كنت لا تعتبر نفسك متدينا فهناك جزء بداخل كل منا (يطلق عليه "برايس" اسم "الذات الأصلية") قادر على التعرف على قوانين الكون وحقائقه الداخلية. جزء من الحياة هو فى الأساس اختبار لنعرف مدى قدرتنا على إدراك قوانين الوفرة الناجحة وحتى ولو اخترت الإيمان بالندرة.

جون راندولف برايس

قبل أن يصبح محاضرا ومؤلفا احتل "برايس" مناصب عليا عدة فى مجال الإعلانات بشيكاغو وهيوستن. وفى عام ١٩٨١ ترك عالم المؤسسات لينشئ مع زوجته "جان" مؤسسة كوارتوس

للأبحاث الروحانية. والمؤسسة قائمة فى بويرن ـ تكساس، ولها جريدة تابعة لها إلى جانب عقد محاضرات.

من كتب "برايس" الأخرى: The Superbeings ـ (1987)، وـ The Success Book (1998)، و(2000) ـ The Jesus Code، و(2000) ـ The Alchemist's Handbook، و(2000) ـ Removing the Masks that Bind Us.



٢٠٠٣

إعادة فهم السلام المالى

" هناك الكثير ممن يؤمنون بأن الموارد المالية هى علم حسابى بحت؛ فهذه هى الطريقة التى يدرس بها هذا العلم فى الجامعات، لكن الحقيقة هى أن الماليات عبارة عن علم حسابى بحت فقط حتى يتعامل معه البشر، والاستثمار الشخصى يعبر عنك أنت. والمشاكل الشخصية والفلسفية والعاطفية ونقاط قوتك كلها ستنعكس على الطريقة التى تستخدم بها مالك" .

الخلاصة

الأهم من المال نفسه وما يحتاج الناس إليه حقًا هو راحة البال. وأنت إذا لم تمسك بزمام أمورك المالية فستتحكم هى فيك مهما كان حجم ما تجنيه.

كتب عن نفس الموضوع:

جيمس آلان: طريق الرخاء والازدهار صـ ١٢

دايفيد باخ: المليونير التلقائى صـ ٢٦

جو دومينجيز و فيكى روبين: مالك أو حياتك صـ ٩٠

جيرالد مانديز: كيف تتخلص من الديون وتبقى بعيدًا عنها وتعيش فى رخاء صـ ٢٤٦

سوزى أورمان: النساء و المال صـ ٢٦٢


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٣٩

دايف رامسى

فى منتصف الثمانينيات، كان "دايف رامسى" شخصًا مهمًا فى عالم العقارات بناشفيل ـ تينيسى، وكان متخصصًا فى سوق المنازل المحجوز عليها. وعندما بلغ السادسة والعشرين من عمره كان قد بنى شركة تمتلك عقارات تقدر بـ٤ ملايين دولار. فذهب هو وزوجته لقضاء إجازات رائعة وقادا سيارات باهظة الثمن وارتديا ملابس المصممين المشهورين. وكان المصرفيون يحبونه فأتاحوا له رصيدًا ضخمًا، فهو كان يعرف ما يفعله بحكم تخصصه الدراسى فى الشئون المالية.

على الرغم من هذا وبعد بضعة أعوام أصبح الاقتصاد راكدا، وبدأت البنوك فى التقليل من حساباته والاتصال به لتسديد قروضه. وأخذ "رامسى" مهلة مدتها ثلاثة أشهر لتسديد ديون قدرها ١,٢ مليون دولار. وتمكن بالفعل من جمع المال بشق الأنفس وهو ما أدى تقريبًا إلى تدمير شركته. ولم يتبق له سوى منزله وملابسه، فكان يبكى كل صباح أثناء الاستحمام وهو يفكر فى الانتحار لتضمن وثيقة التأمين على حياته حياة كريمة على الأقل لأسرته. استغرق انهياره حوالى ثلاثة أعوام والنصف لينتهى بإعلان إفلاسه.

ومع قدرته على إعادة تأسيس عمله مرة أخرى والحفاظ على زواجه سليما، قصده أصدقاؤه وزملاؤه (الذين كانوا يمرون بمشاكل هم أيضًا) طلبا لنصيحته، فبدأ فى تقديم استشارات فى دار العبادة التابع لها. وطلب الناس منه مادة مقروءة لتساعدهم على حل مشاكلهم فكتب لهم خطة "السلام المالى" والتى تحولت فيما بعد لكتاب. وكان أغلب نسخ الطبعة الأولى يوزعها كهدايا لمن حوله، لكن عندما تم تسليط الضوء عليه فى برنامج إذاعى محلى وصلت رسالته لقاعدة عريضة من الجماهير. وفى وقت لاحق تم بث البرنامج على مستوى الأمة فحققت النسخة المراجعة أعلى المبيعات.

ومع إضافة زوجته لتعليقات وفصول جديدة وإحصائيات محدثة أصبح هذا الكتاب فى قائمة كلاسيكيات الاستثمار الشخصى بشكل رسمى ليساعد الكثير من الأشخاص على التعامل مع أمورهم المالية.

حقائق مرعبة

يظهر الجزء الأول من الكتاب التالى:

- كل منزل تقليدى لأسرة أمريكية يواجه ديونًا تقدر بحوالى ٤٠٠٠٠ دولار، وقال ٧١٪ من أرباب الأسر إن هذا الدين يتسبب فى حياة منزلية تعيسة.

- نسبة ضخمة من حالات فشل الزواج سببها مشاكل مالية.
- زادت قيمة القروض العقارية بنسبة الضعف على مدار الـ١٥ عامًا الماضية.
- منذ عام ١٩٨٠ زادت الحجوزات على العقارات بنسبة ٢٠٠٪ (وكل هذا قبل انهيار سوق العقارات بالولايات المتحدة).
- النموذج التقليدى للمفلس ليس لـ"شحاذ ينام تحت الكوبرى" وإنما هو لشخص من جيل الخمسينيات والستينيات وينتمى للطبقة المتوسطة واعتاد على "العيش بأكثر مما يمكن لدخله تحمله".
- زادت ديون المستهلك بنسبة ٣ أضعاف منذ عام ١٩٨٠. ومع إنتاج مليار بطاقة ائتمانية فى الولايات المتحدة فحسب سيعتبرك من حولك شخصا غريبا إن لم تمتلك واحدة على الأقل.
- ٣٧٪ من الشعب قدموا دفعة أولية للحصول على رهن لتسديد رهن آخر.
- أكثر من ثلثى الشعب يعيشون على رواتبهم فحسب فى انتظار بداية كل شهر جديد.

باختصار ... يشير "رامسى" إلى أن أجدادنا سيصعقون بانعدام مسئوليتنا على الصعيد المالى لو رأوا ما نحن فيه الآن. نحن نركز بشكل مفرط على الاستهلاك وبشكل قاصر على الإنتاج. وهو يقول إننا "لا نمتلك الأشياء، بل هى من يمتلكنا".

ديون خطيرة

لقد أصبح الديْن طريقة حياة لأغلب الناس، وأصبحت فكرة عدم استدانتك على الإطلاق هى فكرة متطرفة وغريبة. لكن "رامسى" يحاول إقناعك بأنه من الممكن التحرر من الديون فى غضون بضعة أعوام.

وقد كرس "رامسى" الصفحات الأولى من كتابه ليتحدث عن شرور البطاقات الائتمانية. وهو يشير إلى أن أية بطاقة سواء كانت ذهبية أو بلاتينية أو حتى سوداء من شأنها إشعارك بالسعادة مع جعل جهة إصدارها أكثر ثراء. حاول تسديد ثمن أغلب الأشياء نقدًا أو على الأقل ببطاقة ذات رصيد موجود بالفعل، وستجد أنك تصرف أقل.

ويحذرك "رامسى" من أخذ قرض لشراء سيارة لأنك عادة ما ستصبح أسير برنامج إعادة التسديد والذى سيستمر طيلة ٥ أعوام وسيتحتم عليك الدفع حتى لو كنت تمر بظروف مالية عصيبة. بدلًا من هذا قم بادخار بعض المال لتشترى سيارة أرخص ولتسدد ١٠٠ دولار شهريًا بدلًا من ٣٠٠ دولار. وضع الـ٢٠٠ دولار بشكل مباشر مع بداية كل شهر فى حساب ادخارى والذى سيمكنك مع الفائدة الجيدة من شراء سيارة جديدة كل سبعة أعوام، مع بقاء آلاف أخرى لتستثمرها.

على حد قول المؤلف فإنك إذا كنت فى حاجة فعلية للاقتراض فافعل هذا مع الحصول على أقصر فترة ممكنة للسداد ومن أجل شراء أشياء تزيد قيمتها. فأغلب الناس يستدينون من أجل شراء منزل جديد، لذا هو ينصحك بتسديد قرض الرهن العقارى فى أسرع وقت ممكن. وهو

قدم مثالا على قرض عقارى قيمته ٨٠٠٠٠ دولار مع فائدة بنسبة ١٠٪. يمكنك سداد هذا القرض على مدار ٣٠ عاما مع تسديد ٣٦٠ دفعة، ٧٠٢ دولار فى الشهر (ليصبح المجموع الكلى ٢٥٢٧٢٠ دولارًا)، أو يمكنك دفع ٨٦٠ دولارًا فى الشهر على مدار ١٥ عامًا فحسب (لتصبح المحصلة ١٥٤٨٠٠ دولار). وقرض الـ١٥ عامًا سيوفر لك ٩٧٩٢٠ دولارًا. وإذا كنت ملزمًا بالفعل بقرض طويل المدى قد يمكنك تسديد دفعات إضافية كل عام بنفس الأسلوب وهو ما سيمكنك أيضًا من ادخار مبلغ ضخم.

وقد اشتهر "رامسى" بترويجه لأسلوب "دين كرة الثلج" لتقليص الديون. جوهر هذا الأسلوب هو تسديد أصغر القروض أولًا (وبغض النظر عن حجم الفوائد التى تدفعها فى الديون الأكبر). بعد ذلك قم بإضافة المبلغ الذى كنت تدفعه بالفعل فى الدين الصغير إلى دفعات الدين التالى لتنتهى منه بسرعة. عندما تنتهى من الدين الثانى تتحرك إلى الدين التالى لى، وهكذا، سيحدث شىء مدهش: المبلغ الذى يمكنك دفعه لتسديد الدين يزداد يوما بعد يوم - مثل كرة الثلج - ليساعدك على الانتهاء من التزاماتك بشكل أسرع مما توقعت، وقد ساعد هذا الأسلوب الكثير من الأشخاص على التخلص من جبال من ديون خلال عامين أو ثلاثة.

الخلاص فى الادخار

بالنسبة للكثير من الأشخاص يعد الادخار فكرة جديدة تماما كما هو الأمر مع فكرة التخلص من كل الديون فى حياتك. ويقدم "رامسى" ثلاثة أسباب للادخار: لإيجاد مال للطوارئ، ولتوفير السيولة اللازمة لشراء الأشياء بدون الحاجة إلى الاقتراض، ولتكوين ثروة على المدى الطويل.

ومال الإدخار هو عبارة عن وعاء ادخارى للأموال السائلة (يمكن السحب منه على الفور لكنه مع ذلك يحقق فوائد) ليغطى من ٣ لـ ٦ أشهر من نفقات الحياة العادية. على سبيل المثال، إذا كنت تجنى ٣٦٠٠٠ دولار فى العام فستحتاج إلى وضع استثمار بقيمة ما بين ٩٠٠٠ دولار و١٨٠٠٠ دولار. وتوجه "شارون رامسى" حديثها للقراء الذكور قائلة إن مثل هذا الادخار (بالإضافة إلى الهدف الذى تم من أجله) يعد استثمارًا فى الزواج أيضًا. فالرجال عادة أسعد بمستويات الخطر المرتفعة فلا يشكل معهم الأمر فارقًا، أما النساء فهن يحبذن وجود هامش معين من الأمان (وهو ما ليس خطأ بالطبع).

بعد فتح حساب للطوارئ وتسديد كل ديونك سيتبقى لديك مال إضافى لتستثمره، وهنا ينصحك "رامسى" باتباع قاعدة: ابق على كل شىء بسيط وغبى. يحب الناس إثبات عبقريتهم فى معرفة أمور الاستثمارات المعقدة، لكن ينبهك "رامسى" إلى نسيان كل شىء عن الأشياء على شاكلة "الاستثمار فى الشىء الغريب مع أرباح تقدر بنسبة ٢٠٠٪". إذا لم تكن متأكدا للغاية من طريقة حصولك على المال من استثمار ما لا تضع أموالك فيه: وإذا وضعتها فى سوق للعقارات

خارج موطنك عليك التأكد من وجود مدخرات احتياطية لتغطية الشهور التى يبقى فيها العقار فارغًا وبقية نفقاته الأخرى.

لقد صال "رامسى" وجال مع الكثير من الأثرياء ليعرف منهم أسرار نجاحهم. ولقد علم أن "أسرع طريقة لتحقيق الثراء هى البعد عن محاولة تحقيق الثراء بسرعة"، وإلى جانب قانون الادخار هذا عليك عدم محاولة اتباع خطط تقليل الضرائب لتتمكن من تحقيق الثراء على المدى الطويل.

أنفق أقل ... وخطط لنفقاتك

يقول "رامسى": "يمكننا دائما الإنفاق بشكل أكبر مما يمكننا جنيه". لذا، إذا لم تكن ثريًا، فلا تحاول الحصول على نمط حياة ثرى.

على سبيل المثال، عندما تفكر فى شراء ساعة ثمينة (بمبلغ ١٩ دولارًا مثلًا) فكر فى قيمة وأهمية هذا المال لأسرتك بعد عشرة أعوام. واتخذ قرارات البيع الأكبر بشكل أكثر بطئا. كل أساليب البيع تم تصميمها لدفعك إلى الشراء فورا. اشتر ببطء وستتمكن من ادخار المال مع شراء ما تريد.

إن حوالى ٩٠٪ من الأسر ليس لديها سجل مكتوب بداخلها ومصاريفها. وأى عمل تتم إدارته بهذه الطريقة معرض للإفلاس بسرعة شديدة. ويقترح عليك "رامسى" تسمية هذه الخطة بـ"خطة التدفق النقدى" إذا كنت تكره فكرة الميزانية. ووضع خطة مكتوبة فإن ذلك يعنى أن عليك "جمع وترتيب وتصنيف وتحليل المعلومات عن موقفك المالى"؛ وعليك أن تتفوق فى معرفة بياناتك ومعلوماتك. التزم بهذه الخطة لمدة ٩٠ يومًا - طبقًا لما قاله "رامسى" - وستجد نفسك فى طريقك لتحقيق السلام المالى. لا يحتاج الأمر إلى الكثير من الوقت، مع ذلك يمكن لآثار هذا السلام تحريرك من كل الديون. يمكنك أخيرا القيام بهذه الرحلة - بدون إضافة مصاريفها على البطاقة الائتمانية.

المال والزواج

على الرغم من عدم عمده أبدا العمل على إصلاح زيجات الآخرين إلا أن "رامسى" وجد أن الزوجين اللذين يكافحان معا للتعامل مع أمورهما المالية يحققان نتائج مذهلة فى علاقتهما.

عادة ما تتكون العلاقة بين الزوجين من طرف حريص ومدبر والآخر مبذر. والمتناقضات تتجاذب حقًا، لكن الزواج ليس "مغامرة مشتركة" بحسابين بنكيين منفصلين وفواتير وديون منفصلة - الهدف من الزواج هو الوحدة. وحتى تحقق السلام المالى سيحتاج كل منكما إلى معرفة أوجه صرف الآخر. وعلى الرغم من صعوبة التعامل مع خطة الإنفاق فى البداية ستجد أنها فى النهاية تقربكما من أحدكما الآخر. ويشير الكتاب إلى إقرار ٩٧٪ من النساء برغبتهن فى تحقيق

المزيد من التواصل فى زيجاتهن، وتقول "شارون رامسى": "لقد عالجنا الكثير من جراح زواجنا من خلال العمل معًا على الميزانية".

ويؤكد زوجها "لا تقلل أبدًا من قوة استشارة شريك حياتك". ولقد أخبرته زوجته فى إحدى المرات عن اتخاذه لقرار خاطئ بشرائه لبيت مهجور، وطيلة الطريق للمنزل ظل يشرح لها أنها ليست على حق. فيما بعد خسر "رامسى" ٢٥٠٠٠ دولار بسبب هذا البيت، وهنا شعر بأهمية حكمتها المعتمدة على الحدس.

أحب عملك

أخيرا، يشير "رامسى" إلى أن الأشخاص المحبين لأعمالهم يخلقون "حلقة من التميز" والتى ستجذب لهم لا محالة دخلًا أكبر مقارنة بأولئك الذين لا يحبون عملهم. مع ذلك، إذا لم تكن سعيدا بعملك الحالى، فلا تذهب اليوم لتستقيل منه. بل اعمل على الإنجاز فيه إلى أقصى حد (فالتقاعس عن أداء عملك بالشكل السليم يعنى قيامك بالسرقة من مكان عملك)، بعد ذلك اخضع لاختبار الكفاءة والموهبة لتستكشف الإمكانات المتاحة أمامك لتغيير مجال عملك.

يقول "رامسى": "عندما تجد العمل الذى تحبه فإن عليك أن تبذل فيه قصارى جهدك. والمتعة الممزوجة بالمجهود ستضمن لك الازدهار والرخاء".

تعليق أخير

نحن نفضل الاحتفاظ بمشاكلنا المالية لأنفسنا بسبب احتفاء ثقافتنا الشديد بالمال. وهل هناك ما هو أكثر إحباطا من رفض بطاقتك الائتمانية عند تسديد ثمن وجبة، أو هل هناك فضيحة أكبر من الحجز على منزلك أو سيارتك وسحب ملكيتهما منك؟ إن الأغلبية العظمى من الناس لا يسيطرون على أمورهم المالية فيعيشون حياتهم فى حالة من الخوف اليومى. مع ذلك يمكن لكل هذه الأمور أن تختلف مع بعض التثقيف والتحكم فى الذات.

الأمور المالية هى موضوع غير إنسانى فقط - على حد قول المؤلف - "حتى يلمسه الإنسان". ومعنى هذا أن المشاكل المالية ليست مرتبطة بالمال فى حد ذاته وإنما مرتبطة بصاحبها. فالقليل جدًا أو الكثير جدًا من المال سيكشف إما عن أوجه القصور الشخصية، أو عن الصفات الحميدة لهذا الإنسان. لذا، عندما يتعلق الأمر بحياتك المالية من المهم جدا أن تعمل على تحسين ذاتك.

يقدم هذا الكتاب استشارات حكيمة تغطى مدى واسعًا من المواضيع مثل معدلات فوائد البطاقات الائتمانية، وخطط التقاعد، وتعليم أطفالك بعض الأمور المالية، والادخار بشكل صحيح لتعليمهم الجامعى، وكيفية التفاوض والوصول للصفقات الرابحة. على الرغم من نشر النسخة المراجعة من هذا الكتاب فى فترة كان الازدهار فيها فى ذروته وبدا، أنه سيستمر أبدًا يبدو الكتاب اليوم أكثر تبصرًا وملاءمة من أى وقت مضى، خاصة مع تضاعف نسبة الحجز على المنازل وارتفاع

معدلات الديون الشخصية. وعلى الرغم من المادة الجادة للكتاب تمكن "رامسى" من إضفاء روح المرح عليه، وسواء كانت ظروفك المالية جيدة أم لا ستمتعك قراءة هذا الكتاب.

يعد "رامسى" رجلًا متدينًا، وهو لا يخشى الإعلان عن ذلك، لكن هذا لا يعنى أن كتابه هو كتاب ذو طابع دينى، بل إن كل ما يقوله هو أن التأسس بشكل روحانى وقضاء بعض الوقت فى التأمل والصلاة سيضعك على الطريق الصحيح للسلامة المالية. ولا تنس أيضًا التبرع ببعض مالك، وهو هنا يقتبس كلام "جون ويسلى" عندما قال: "اجمع كل ما يمكنك من المال، وادخر كل ما يمكنك منه، وتبرع بكل ما يمكنك أيضًا". التبرع بالمال ينمى حسًّا سليمًا بالأمور المالية لتذكيره لنا بأننا لا نعيش فى هذا العالم بمفردنا.

دايف رامسى

ولد "رامسى" عام ١٩٦٠ فى أنتيوك - تينيسى وترعرع فى ناشفيل، وحصل على بكالوريوس فى العلوم المالية والعقارات من جامعة تينيسى.

أسس عام ١٩٩٤ جامعة السلام المالى، وهى عبارة عن برنامج بث حى يحضره الجمهور، ثم أصبح الآن عبارة عن سلسلة من شرائط الفيديو التعليمية ويبث للأطفال فى المدارس فى ٤٦ ولاية بأمريكا. وبرنامجه دايف رامسى شو يبث بشكل أسبوعى عبر الولايات المتحدة بأسرها ويستقبل اتصالات المستمعين ليعرضوا مشاكلهم.

نشر هذا الكتاب لأول مرة عام ١٩٩٢ وباع ٧٥٠٠٠٠ نسخة. ومن بين كتبه الأخرى: More Than Enough، و The Total Money Makeover - (2002)*، هذا إلى جانب سلسلة للأطفال لتثقيفهم فى الأمور المالية.*

١٩٦٦

الرأسمالية

"لا يوجد أى نظام اقتصادى ـ سياسى على مر التاريخ أثبت قيمته بهذه الفصاحة أو أفاد البشرية بهذه الروعة كما فعلت الرأسمالية ـ كما لا يوجد أى نظام تعرض لهجوم أكثر وحشية وعنفًا وتهورًا مما تعرضت له الرأسمالية. وفيض المعلومات الخاطئة وسوء التقديم والتشويه والكذب الصريح الذى تعرضت له الرأسمالية لا يعرف شباب اليوم عنه أى شىء (وبالطبع لا توجد أية طريقة ليعرفوا)".

"وما يحتاج شباب اليوم لمعرفته وما بذل كل أعداء الرأسمالية جهودهم ليخفوه هو واقع أن الرأسمالية ليست مجرد نظام "عملى" وإنما هى أحد أهم النظم الأخلاقية على مر التاريخ".

الخلاصة

طبقا للرأسمالية، تجمع الثروة العقول الحرة للأفراد وبدون أى إكراه أو قسر، وهذا هو ما يجعلها نظامًا أخلاقيًا للاقتصاد السياسى.

كتب عن نفس الموضوع:

ميلتون فريدمان: الرأسمالية والحرية صـ ١٣٨

توماس فريدمان: العالم مسطح صـ ١٤٦

بول زين بيلزر: الله يريدك ثريًا صـ ٢٧٠

آدم سميث: ثروة الأمم صـ ٣٣٠


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٤٠

آيان راند

"آيان راند" هى مؤلفة الرواية الفلسفية الشهيرة ذات الـ١٤٠٠ صفحة *Atlas Shrugged-* *(1957)*، والتى تعظم من أهمية حرية الفرد والقدرة على جمع الثروة بدون تدخل الحكومة (يمكنك الرجوع للتعليق المكتوب عنها فى *50 Success Classics*). أما هذا الكتاب فهو نسخة غير خيالية من هذه الرواية، وهو يرسم فلسفة "راند" الموضوعية والتى تدور حول أهمية الدوافع الشخصية ومجيئها قبل أية رؤية أو دافع جمعى أو قبلى. وتكمن قوة هذا الكتاب فى نضال "راند" القوى لتثبت أن الرأسمالية على المستوى الأخلاقى أرقى من أى نظام آخر، فهى قائمة على الحرية الشخصية وتمكن الفرد من جمع ثروات هائلة - مع ذلك فهى ما زالت أكثر الأنظمة السياسية الاقتصادية التى تعرضت لسوء فهم.

ألفت "راند" هذا الكتاب عندما وجدت شباب اليوم يلومون الرأسمالية على كل الأمراض الاجتماعية الحالية، وما أدهشها فى الأمر أنهم لم يعيشوا فى ظل أى نظام آخر ليقارنوا، وفى وقت تأليف هذا الكتاب كانت هناك جحافل من المروجين والمدافعين عن كل من الشيوعية والاشتراكية، أما مُثل الرأسمالية فيتم امتهانها فى كل مكان ويتم التعامل معها باعتبارها شرًا مجسدا. وباعتبارها مهاجرة أمريكية عاصرت حالة البؤس الاقتصادى والهجوم على كرامة الفرد على يد الشيوعية بروسيا، قررت "راند" منذ سن مبكرة الدفاع عن الرأسمالية بكل طريقة ممكنة.

ظهرت المقالات الأربع والعشرون بهذا الكتاب لأول مرة فى النشرة الإخبارة لفلسفة الموضوعية التى تصدرها "راند"، وأغلب هذه المقالات بقلم "راند"، ولكنّ هناك اثنتين كتبهما مساعد الكاهن فى هذا الوقت "آلان جرينسبان" والذى أصبح فيما بعد رئيس مجلس إدارة الاحتياطى الفيدرالى الأمريكى؛ واثنتين كتبهما "ناثانيا براندن" والذى يعرفه قراؤه فى مجال التنمية الذاتية بكتابه *The Psychology of Self-Esteem* - (يمكنك الرجوع لقراءة تعليق عنه فى كتاب *50 Self-Help Classics*).

عنوان أول مقالة هو: "ما الرأسمالية؟" وتقدم فيها المؤلفة معظم أفكارها عن هذا الموضوع. وتم استعراض النقاط الرئيسية فيها كالتالى:

احترس من "المصلحة العامة"

أجرت "راند" بحثًا فى الموسوعة البريطانية والتى تعد مصدرًا للمعلومات الحيادية والدقيقة. ووجدت ما كتب فيها عن الرأسمالية. لقد تم وصفها بأنها مجرد طريقة أخرى ينظم بها المجتمع نفسه من أجل خلق "فضائل اجتماعية". ولم يتم ذكر أى شىء عن الثروات التى يمكن للعقول

الفردية جمعها من ورائها. أما الثروة فتم وصفها بأنها إجمالى غير شخصى ناتج عن الاستغلال الجيد للموارد المحددة.

لقد أثار هذا حنق "راند"، فمن وجهة نظرها لا يوجد ما يسمى بالفضائل الاجتماعية. وكل الثروات ينتجها أشخاص ما وبالتالى هى ملك لهم. وفى المجتمع الحديث أصبح دور كل فرد ومشاركاته معروفة وواضحة للآخرين. أما التعامل مع الثروة باعتبارها شكلًا من أشكال المنفعة الاجتماعية التى تخلقها القبيلة فإنها "سقطة أخلاقية"، وعلى حد قولها فإنه:

عندما يتم اعتبار "المصلحة العامة" لمجتمع ما كشىء منفصل وأسمى من مصلحة الفرد ستصبح مصلحة بعض الأفراد دون غيرهم هى الأهم فى المجتمع، أما البقية فيتم التعامل معهم باعتبارهم حيوانات تقدم قربانًا للنظام.

تشير "راند" إلى أن طغيان مصلحة الأغلبية على مصلحة الفرد قد تؤدى إلى فقدان الفرد لحقوقه بالكامل لأن كل ما سيتبقى لك حينها هو مجموعة من الأنظمة الحاكمة على شاكلة الاتحاد السوفيتى والذى عنت "المصلحة العامة" فى ظله بؤس الجميع تقريبًا. فلقد تم إخبار الشعب فى روسيا أن يتحملوا الصعاب فى سبيل تحقيق حلم الدولة الصناعية المزدهرة، وأن الظروف الصعبة هى أمر مؤقت حتى يتم التغلب على الغرب الرأسمالى. وبينما انتظر الشعب جرارات ومولدات النهضة الصناعية كانت الدولة تنفق ثروات هائلة على القوة النووية وعلى إرسال البشر إلى الفضاء، وتشير "راند" إلى أن الحصول على أى شىء فى المجتمع الاشتراكى أو الشيوعى دائمًا ما يأتى على حساب شىء آخر.

وهذا لا يحدث فى النظام الرأسمالى. والولايات المتحدة لم تنم وتحقق الثراء على حساب تضحيات الشعب من أجل "المصلحة العامة"، بل هى نمت بسبب الحرية الممنوحة للشعب ليستغل أفراده عقولهم فى السعى وراء ثرواتهم الخاصة. لا أحد عليه الموت جوعا لتتقدم أمريكا صناعيا. فى الواقع أدت الحرية التى تمتع بها المبتكرون إلى إيجاد وظائف أفضل، ورواتب أعلى، وبضائع أرخص منتجة بآلات جديدة من اختراعهم، كل هذا إلى جانب تحقيقهم لكل تقدم علمى وتكنولوجى ممكن.

أعط للمفكرين مساحة للحرية

بنيت الحضارة على أفكار الأفراد الذين تطلق عليهم "راند" اسم "المبتكرين العنيدين"، وهى تصف عملية خلق الأشياء الجديدة بـ"تطبيق المنطق على مشاكل البقاء"، والازدهار يحتاج إلى تمتع مثل هؤلاء الأشخاص بالحرية المطلقة ليفكروا، وألا يسمح لمن لا يفكرون ويعملون كمجرد أتباع عميان باعتراض سبيلهم، ودائمًا ما كانت أنجح الثقافات على المستوى الاقتصادى هى تلك المتمتعة بأكبر درجة من الحرية.

وحقوق الملكية هى أمر مهم للغاية بالنسبة للنظام الرأسمالى: لأن المفكرين يحتاجون إلى التمتع بالقدرة على بيع ثمرة مجهودهم ليتمكنوا من العيش بشكل جيد. ولا يجب أن يعتمدوا على القبيلة أو الدولة أو المجتمع أو المنظمة. وتقول "راند" إن الأشخاص الذين جمعوا أموالهم فى ظل السوق الحر "لم يأخذوها حقًا من أولئك الذين لم يجمعوها". ويجب أن يدعم القانون طبيعتهم المستقلة والمالكة تلك.

تحقق التقدم الاقتصادى للعالم الحر بسبب عدم إجبار أى شخص على القيام بأى شىء من خلال أى أسلوب من أساليب التخطيط المركزى، ولقد حدثت الإنجازات العظيمة بسبب التفكير والعمل التطوعى، وليس سعيا وراء المال فحسب وإنما سعيا وراء قيم الفرد أيضا. ولا يمكننا النظر للرأسمالية باعتبارها نظامًا عمليًا نجح فى تقديم أفضل النتائج الاقتصادية لكل من بداخله فحسب، بل يمكننا اعتباره أيضا أفضل نظام أخلاقى تمكن من الوصول إلى هذه النتائج.

تعليق أخير

أغلب "المعارضين للرأسمالية" فى وقتنا الحالى لا يعلمون حقا سوى القليل عن النظام الذى ولدوا فى ظله. فهم يرون فقط بعض العاملين بداخله (مثل الشركات الكبيرة) وجشعهم الواضح، بينما يتعامون عن الحريات العظيمة والرخاء الذى ورثوه بسهولة. ومن وجهة نظرهم تعد الأسواق الحرة "سباق نحو الهاوية" وتؤدى إلى المزيد والمزيد من الاستغلال للعالم. وأصحاب وجهة النظر تلك غير قادرين على ملاحظة أن العاملين بمتاجر الحلوى المنتمين للعالم النامى والذين يبيعون البضائع فى العالم الثرى هم من أتوا إلى هنا باختيارهم تاركين خلفهم حياة الفقر الشاقة فى بلادهم. وقد تكون رواتبهم ضئيلة لكنها مجرد البداية لإيجاد منفذ للهروب من الفقر، وقد تكون أحوالهم سيئة لكنها مع ذلك لا تختلف كثيرا عما اضطر أجدادنا لتحمله فى بلادهم عندما قرر قادتها تحولها إلى الصناعة.

الاتهام المعتاد الذى يتم توجيهه لـ"راند" وتابعيها هو التطرف. لكن من منظور أكثر ذكاء يمكننا اعتبارها شخصًا عقلانيًا إلى أقصى حد يقدر الحرية الشخصية إلى أقصى حد ممكن. والرأسمالية بالنسبة لها ليست مجرد نظام لزيادة ثراء الناس وانما هى النظام الوحيد الذى يسمح للأفراد بالتصرف بحرية طبقًا لمصالحهم؛ ولأننا اليوم نتعامل مع حياتنا المريحة بشكل مسلم به ننظر أيضا للرأسمالية باعتبارها أمرًا مسلمًا به.

أيان راند

ولدت" راند" باسم "أليسا روزنباوم" فى عام ١٩٠٥ فى بيتسبرج ـ روسيا. كان والدها يمتلك عمله الخاص والذى استولت عليه الدولة بعد اندلاع الثورة البلشيفية. وتخرجت فى جامعة بيتروجراد (ليننجراد) عام ١٩٢٤ لتدرس بعدها دورة فى كتابة السيناريو، ثم غيرت اسمها إلى "آيان راند". وكان "آيان" هو الاسم الأول لكاتب فنلندى، أما "راند" فكان اسم موظفة الطباعة فى ريمنجتون. وفى يومها الثانى بمدينة لوس أنجلوس قابلت "سيسل بى دى ميل" والتى عرضت عليها دورا مع فريق عمل فى الفيلم الذى قابلت فيه زوجها المستقبلى "فرانك أوكونور".

"راند" لم تلتزم أبدا بكتابة السيناريو، لكن فى عام ١٩٣٥ تم البدء فى عرض مسرحيتيها Woman on Trial *و*Night of January 16th *فى برودواى. أما رواياتها ـ* We the Living *1936 و1938 ـ* Anthem *فقد حصلتا على نقد رائع لكنهما لم تحققا مبيعات مرتفعة. وتغير حظ "راند" مع نجاح روايتها* The Fountainhead *ـ وهى تحكى على مدار ٧٠٠ صفحة قصة مهندس معاصر يكافح من أجل إدراك رؤاه فى الحياة. ورواية 1957 ـ* Atlas Shrugged *حققت أيضا نجاحًا مذهلًا. وفى عام ١٩٥٨ افتتحت "راند" هى و"ناثنيال براندن" (والذى ارتبطت به لسنوات عدة) معهدا فى نيويورك لنشر فلسفة الموضوعية. وتوفيت عام ١٩٨٢.*

٢٠٠٠

أعمال غير معتادة

"لم أومن أبدًا بأن الأعمال هى جزء مستقل عن مهمة تثقيف وتهذيب العالم. ولهذا السبب كنت دائمًا ناشطة وداعية وسيدة أعمال بدلًا من أن أصبح مجرد قائدة تقليدية فى عالم الأعمال. من جهة أخرى تمكنت من تأسيس وإنشاء شركة تعد واحدة من بين أفضل ٣٠ علامة تجارية عالمية. والشركة لديها الآن أكثر من ٢٠٠٠ متجر فى ٥١ دولة وتخدم حوالى ٨ ملايين شخص فى اليوم الواحد، لذا أنا بالتأكيد فعلت شيئًا ما صحيحًا".

"أنا لست مهتمة بالأعمال بشكلها التقليدى، فالأعمال غير التقليدية هى ما يثيرنى حقًا".

الخلاصة

عند بدء عمل ما قم بعكس ما يتبعه العاملون فى هذا المجال، اجعل من عملك أداة قوية لقيادة التغيير الاجتماعى.

كتب عن نفس الموضوع:

ريتشارد برانسون: فقدان براءتى صـ ٥٦

لين تويست: روح المال صـ ٢٥٢

محمد يونس: مصرف الفقراء صـ ٣٦٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٤١

آنيتا روديك

على الرغم من اعتبارها واحدة من الرواد فى عالم الأعمال فى وقتنا هذا إلا أن "آنيتا روديك" لم تكن أبدا واحدة من الأشخاص المهووسين بالأعمال أو الأموال فى حد ذاتها، ولقد نمت سلسلة بادى شوب الخاصة بها ليصل عدد متاجرها إلى ٢٠٠٠ متجر فى ٥٥ دولة، وأساليب الوعى الاجتماعى المتبعة فى إدارة هذه السلسلة كان لها تأثير قوى على مجال بيع أدوات العناية بالنظافة الشخصية ومستحضرات التجميل بالتجزئة.

خصصت "روديك" فى هذا الكتاب - الذى يعد أقرب ما يكون للسيرة الذاتية - مساحة كبيرة للتحدث عن المسائل المتعلقة بالضمير تمامًا بنفس القدر الذى خصصته لتتحدث عما حدث فى أعوام بنائها لشركتها، وعلى الرغم من الترتيب العشوائى للكتاب سيتمكن رجال الأعمال الطموحون من تعلم إمكانية استغلال التميز ليصبح أداة قوية فى عالم الأعمال، وتعلم كيف يمكن لـ"للقيام بالأمور بالشكل الصحيح" أن يؤثر بشكل إيجابى على مصلحة الشركة على المدى الطويل وليس داخلها فقط وإنما أيضا على عملائها ومورديها.

إرث من الاختلاف

أدارت والدة "روديك" الإيطالية مع والدها الأمريكى مقهى ناجحًا للغاية للطبقة العاملة فى ليتل هامبتون على الساحل الجنوبى لإنجلترا، وهناك تعلمت "روديك" اكتساب "حس المسرح" عند إدارة عمل ما بالإضافة إلى أهمية شخصيات ملاك هذا العمل وكانت والدتها تشجع أطفالها على تحدى جميع أنواع وأشكال السلطة. وتقول لهم: "كونوا مختلفين، كونوا أى شىء إلا أن تكونوا عاديين".

حصلت "آنيتا" على تدريب لتصبح مدرسة واستمتعت حقًّا بعملها لكنها بعد ذلك لحقت بـ"موجات الهيبيين" لتسافر حول العالم لمدة عامين. ومن جانبها عملت والدتها على تزويجها من شاب اسكتلندى يدعى "جوردون روديك" والذى كان يكسب عيشه من تأليف قصص للأطفال. وبعد مرور أربعة أعوام تزوجت "آنيتا" منه.

ولقد افتتح الزوجان فندقا على شاكلة فنادق "سرير وإفطار" وتمكنا من تحقيق النجاح، ثم افتتحا مطعما لكنهما فشلا هذه المرة. وغيرا ديكور المطعم ليصبح على طراز مطاعم الهامبورجر الأمريكية ونجح الأمر بالفعل. بعد مرور ٣ أعوام على إدارة كلا المشروعين ذهب "جوردون" فى مغامرة على ظهر حصان من بوينيس آيريس لنيويورك، أما "آنيتا" فقررت افتتاح متجر تعمل

فيه ثمانى ساعات بالنهار فحسب لتتمكن من قضاء المزيد من الوقت مع أطفالها. واستقرت على مجال العناية بالبشرة فقرأت كل ما وجدته عن هذا الموضوع.

حتى هذه المرحلة لم تكن لديها أية نوايا ببدء عمل ضخم، وهى تقول:

لم يكن الأمر متعلقًا بالعمل فى حد ذاته وإنما كان مرتبطًا بإيجاد مصدر للعيش، مصدر لعيشى أنا. كنت فى حاجة لأن أصبح سيدة وقتى ومكانى.

تم افتتاح أول متجر (بادى شوب) فى مارس ١٩٧٦ فى برايتون. ودفعت "روديك" ٢٥ جنيهًا استرلينيًّا لفنان مقابل وضع شعار للمتجر. وطلت الواجهة باللون الأخضر الداكن، وهذا لم تكن له علاقة بالبيئة كما قد يظن البعض وإنما "كان اللون الوحيد القادر على إخفاء بقع الرطوبة على الجدران". وكتبت أنها فعلت كل ما فعلته عند افتتاح المتجر من أجل توفير المال بما فى ذلك زجاجات المستشفيات البلاستيكية للصابون والشامبو والتى يمكن للعملاء العودة لملئها مرة أخرى. وكانت هناك فلسفة أخرى متبعة فى هذا المتجر، وهى التعامل بأمانة مع العملاء حيال المنتجات وما يمكن أن تحققه لهم، وباعتبارها من جيل أطفال الستينيات كان أى شىء له علاقة بـ"المؤسسات" هو لعنة بالنسبة لها. ولم تكن لديها أى جداول أعمال أو خطط خمسية، كل ما لديها كان فقط بعض القيم المركزية ورغبة فى التوسع.

أرباح المبادئ

أرادت "روديك" امتلاك متجر يمثل كل ما هو معاكس لما يقدمه مجال مستحضرات التجميل، بحيث "يتخطى الأمر مجرد حمام من الفقاعات". مع ذلك استغرق الأمر عدة أعوام حتى أدركت إمكانية جعل شركتها منصة لخدمة معتقداتها السياسية هى وزوجها.

وكانت الفائدة المتفردة التى يقدمها متجرها هى القصة وراء كل منتج يتم بيعه فيه. يشترى الناس اليوم هذه المنتجات بشكل روتينى وبناء على ما يعرفونه عن الشركة المصنعة لها فحسب، أما فى البداية كان ظهور متجر (بادى شوب) مصحوبا برفع وعى المستهلك تجاه مسائل مثل إجراء التجارب على الحيوانات فى صناعة مستحضرات التجميل والأسعار المعقولة للموردين من الدول النامية.

قبل كل شىء رغبت "روديك" فى خلق مجتمع من الأشخاص المتشابهين فى العقول. نعم ... على المديرين أن يعلموا بعض الأشياء عن الشامبو ومرطبات الجسم إلى جانب إدارتهم للمتجر، لكن الأهم من ذلك كان تشارك وجهة النظر بأن هذا المتجر هو نموذج مصغر لعالم أكثر تراحمًا وارتباطا بالمشترين فى أمريكا أو المملكة المتحدة ليؤثر بشكل إيجابى فى مجتمعات تبعد عنه آلاف الأميال.

أدى هذا التمتع بالضمير الاجتماعى إلى اتخاذ قرارات عملية غير تقليدية. وعندما احتاجت مسيرة نمو الشركة لبناء مصنع خاص بها لإنتاج الصابون اختارت "روديك" أحد الأجزاء الفقيرة فى بريطانيا - إستر هاوس بجلاسجو - مقرًا لهذا المصنع حتى تؤمن فرص عمل للكثير من الأشخاص المحتاجين. وهى تقول فى هذا: "إنه كان مجرد قرار عملى عادى نجح بالفعل".

"روديك" سيدة الأعمال

قدمت "روديك" مجموعة من الصفات ليتحلى بها رجل الأعمال المبادر منها "الجنون" و"التفاؤل المرضى"، كما ركزت بشكل خاص على ضرورة تمتعه بالقدرة على سرد القصص: سرد القصة وراء عملك ومنتجاتك سيجعلك تتميز عن الآخرين.

وهى تؤكد أنها كانت مهتمة دائمًا بتأسيس شركة أفضل توجهها القيم أكثر من اهتمامها بتأسيس شركة أكبر، وأن الأفكار وليست الأموال هى ما كانت تحفزها. مع ذلك هى كانت تحب أيضا البيع والشراء والتواصل مع العملاء، وبعيدا عن اهتماماتها الاجتماعية هى كانت بائعة شديدة الذكاء.

يقدم هذا الكتاب قراءة رائعة عن حكاية توسع شركة فى الولايات المتحدة والتحديات والصعوبات التى واجهتها. ولقد جذبت الشركة الكثير من سلاسل الأعمال المقلدة التى لا تتبع معايير أخلاقية صارمة، كما واجهت مشاكل فى توريد جميع المنتجات المطلوبة لأن نصف المواد الخام المتاحة فى ذلك الوقت كان يتم اختبارها على الحيوانات. واجه متجر بادى شوب ضغوطا كثيرة ليتمكن من السير فى نفس اتجاه شركات مستحضرات التجميل الأخرى، كما كان على "روديك" خوض صراع مع كبار المدراء فى شركتها نفسها بسبب رغبتهم فى التركيز بشكل أكبر على النتائج النهائية على حساب ثقافة الشركة المتفردة. ولقد ندمت فيما بعد على سماحها لأشخاص خارجيين واستشاريين بالتدخل لحل المشاكل؛ لأنهم لم يتمكنوا أبدا من التأقلم مع قيم الشركة وأخلاقياتها. وهى توجه تحذيرا لزملائها من رجال الأعمال:

لا تسمحوا للآخرين بالعبث وإهدار الوقت! لا تسمحوا لأى شخص بلمس أو تغيير هوية شركاتكم إلا إذا كان هذا بدافع محو الاختلافات وإزاحتها بعيدا عن السطح.

تعليق أخير

يرى الكثير من الناس أن أكبر مفارقة تعرضت لها شركة "روديك" هى استحواذ أكبر شركة مستحضرات تجميل فى العالم - شركة لوريال - على متجر (بادى شوب) عام ٢٠٠٦. ومن بين الـ٦٥٢ مليون استرلينى (حجم مبيعات الشركة) حصلت "آنيتا" وزوجها على ١٣٠ مليون جنيه استرلينى نظير حصتهم فى الشركة البالغة ١٨٪؛ ولأن شركة لوريال ما زالت تجرى تجاربها على حيوانات حية أثر هذا التغيير وجرح الكثيرين من عملاء بادى شوب الأوفياء. وعلى الرغم من

هذا أشارت "روديك" إلى أن سياسات التجارب والوعى الاجتماعى الخاصة ببادى شوب تمت "إحاطتها بسياج لحمايتها" عند التوقيع على البيع.

وحتى وفاتها المبكرة فى عام ٢٠٠٧ بسبب نزيف فى المخ ظلت "روديك" هى الضمير الحى للشركة وللعاملين بها (ولقد شعروا بحزن عميق لفقدانها) والذين ما زالوا يكافحون من أجل الحفاظ على مبادئها، وما زال "جوردون روديك" هو الوصى على مؤسسة بادى شوب الخيرية والتى أسسها هو وزوجته عام ١٩٩٠.

قد تكون غير مؤمن بشكل كامل بكل قضايا "روديك" لكن مع ذلك عليك الشعور بالإعجاب تجاه قوتها فى العمل على تشكيل "ثورة من المسئولية" أوجدت فى عالم الأعمال صوتًا للفقراء والضعفاء بدلًا من استغلالهم. لقد أصبح التمتع بضمير وتوجه اجتماعى فى وقتنا الحالى من الضرورات للشركات الكبيرة التى ترغب فى الظهور بمظهر حسن، لكن بادى شوب كان يفعل هذا منذ أعوام طويلة مضت ولم يكن الأمر مجرد حيلة تسويقية.

مع رغبة "روديك" فى استغلال عملها وتوظيفه كأداة لتغيير العالم اتبعت خطى رجال الأعمال الكبار المنتمين للكويكرز فى القرن التاسع عشر والذين اعتبروا الثروة ثروة حقيقية فعلا عندما تفيد كل الأشخاص العاملين عليها. وأفضل مشروع تتبناه وجهة النظر تلك هو خلق مجتمع ذى أهداف قادر على تكوين المال.

١٩٨٨

خلق المال

" المال طاقة، والطاقة موجودة فى كل العوالم والممالك. والقوانين الروحانية للمال هى قوانين كونية للطاقة تخلق الوفرة: مبدأ المد والجزر، والتفكير غير المحدود، والأخذ والعطاء، والتقدير والتثمين، وتكريم قيمتك، والاتفاقات الواضحة، والمغناطيسية والمزيد والمزيد" .

" أيًا كان الشىء الذى تعتقد أن المزيد من المال سيوفره لك ـ الحيوية والسلام وتقدير الذات ـ هو نفسه الشىء الذى تحتاج إلى تنميته وتطويره لترفع من جاذبيتك للمال والوفرة. وتعامل مع المال والأشياء ليس باعتبارها أمرًا تلجأ إليه لتغطى نقصًا ما، وإنما باعتبارها أدوات لمساعدتك على التعبير عن نفسك بشكل أكثر كمالا ولتدرك إمكاناتك وقدراتك" .

الخلاصة

إذا رأيت العالم مكانًا مليئًا بالوفرة لن تخشى أبدًا من مسألة عدم توافر الموارد التى تمكنك من السعى خلف هدفك أو مهمتك فى الحياة.

كتب عن نفس الموضوع:

تى هارف إكر: أسرار عقل المليونير صـ ١٠٦

تشارلز فيلمور: الازدهار صـ ١٢٢

إثر هيكس ـ جيرى هيكس: اطلب وستُجاب صـ ١٩٢

نابليون هيل: مفتاح الثراء صـ ١٩٨

مارشا سينتار: اعمل ما تحب، وسوف يأتى المال بعد ذلك صـ ٣٢٤

لين تويست: روح المال صـ ٢٥٢

ماكس ويبر: أخلاقيات المتدينين وروح الرأسمالية صـ ٢٥٨


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٤٢

سانايا رومان ودون باكر

عندما ترى كتابًا عنوانه *Creating Money* أو "خلق المال" قد تتساءل ما إذا كانت مادته تتحدث عـن عمليات صك النقود التى تقوم بها حكومة ما أم لا .وإذا لم تكن موظفًا فى عملية صك المال -أو مزورًا - أنت لن تخلق المال بل بالأحرى أنت تجمعه .والأمر هنا يختلف كثيرا لأنك تحتاج إلى العمل بكد لتجنى هذا المال.

يعد كتاب " رومان" و"باكر" أحد الأعمال المعاصرة المهمة عن الرخاء والازدهار والتى قدمت وجهة نظر مختلفة .ويمكن" إظهار "المال حالما تتعلم القوانين الروحانية التى تحكم تدفقه. والأشياء التى ترغب فيها يمكن" جذبها "إليك من خلال ممارسة بعض التمارين المحددة.

كان هدف المؤلفين هو إعطاء القارئ" حسا بالثقة والأمان تجاه الكون "وتذكيره بأن الوفرة ليست مرتبطة بكم الأشياء وعددها وانما مرتبطة بمدى شعورك بالإشباع من هذه الأشياء من عدمه. وستصبح فى حالة من التواؤم مع القوانين الروحانية للمال إذا كنت:

- تؤدى الدور المطلوب منك فى هذه الحياة والذى دائمًا ما يكون عملًا يساعد الآخرين وملائمًا لمواهبك وميولك فى نفس الوقت.
- تنخرط فى أعمال المشاركة بدلًا من أعمال المنافسة، مع العمل على السمى وراء المواقف التى يربح منها الجميع فى كل الأحوال.
- تستثمر أو تنفق أو تجمع المال بطريقة لا تسبب أى أذى للكوكب.

يشير هذا الكتاب بذكاء الى وجود مجموعتين من القوانين المتعلقة بالمال: المجموعة الروحانية، والمجموعة التى وضعها الإنسان والمتعلقة بالإدارة المالية والتخطيط والضرائب والتدفق النقدى ... إلخ. ويدعى المؤلفان أنك قادر على تحقيق الوفرة ببساطة بمجرد اتباع القوانين الروحانية للمال، لكن من الرائع أيضا أن تظل فى حالة من الانسجام مع قواعد وقوانين المجتمع المتعلقة بجمع الثروات والحفاظ عليها. وفى النهاية يمكنك استيعاب ومعرفة واحترام كل من المجموعتين.

المال هو الطاقة

إذا اخترت هذا الكتاب معتقدًا أنه عمل مباشر عن تحقيق "الازدهار العقلى" قد ينفرك ادعاء "رومان" و"باكر" بأنهما حصلا على مادة الكتاب من خلال "إرسال سماوى". فهما يزعمان أنهما

لم يؤلفا هذا الكتاب وإنما تلقيا الكلمات عبر أرواح مرشدة "أورين ودابين"، كما يقولان إنهما ظلا على اتصال بهما منذ أعوام عديدة.

ولقد كافحت "رومان" كثيرا لتعمل على توفير المصاريف الكافية لحياتها، وطلبت من روحها المرشدة أن تقدم لها بعض الحلول لموقفها هذا. ولقد اقترح عليها أن تدرس للآخرين دورات فى مبادئ الوفرة وإظهار وتوفير المال، وهو ما بدأت تفعله معتمدة على الحكمة "المستوحاة" من هذه الأرواح المرشدة. وفى النهاية كونت تلك الدورات هذا الكتاب.

وتتساءل "رومان": ما الذى تعرفه الأرواح المرشدة والتى لا تعيش فى عالمنا الحقيقى عن المال؟ وكانت الإجابة التى حصلت عليها هى: "المال طاقة، والطاقة موجودة فى كل العوالم والممالك". وعندما يعلم البشر أن المال هو شكل من أشكال الطاقة سيمكنهم البدء فى التعامل معه ليس باعتباره شيئًا يتم الحصول عليه وإنما باعتباره شيئًا يحيطهم من كل اتجاه فى انتظار جذبه أو استغلاله أو توظيفه.

حافظ على مستوى التدفق

يقر "رومان" و"باكر" بأن عبارة "المال هو ما يجعل العالم يدور" هى مقولة صحيحة بالكامل. والمال فى حالة مستمرة من التدفق والدوران، وكلما زاد التدفق أصبح الأمر أفضل. وكلما أسرع المتجر فى بيع بضائعه حقق نجاحا أكبر، وضخ مالا أكثر للدولة، وزاد ثراؤه. وكل مرة تتعامل فيها باستياء مع فاتورة ما تتسبب فى تعطيل هذا التدفق. وعليك بدلا من هذا أن تفكر فى منح مباركة نفسية للمؤسسة أو الجهة التى صدرت منها الفاتورة متمنيًا لها تحقيق الازدهار. وكلما أنفقت وأعطيت بسعادة، زادت سرعة وقوة تدفق المال العائد إليك. وعندما تكون فقيرا تشعر بأنك معزول عن تيار المال، وحتى تعود مرة أخرى داخل التيار عليك البدء من جديد فى الإنفاق والعطاء.

يقترح عليك الكتاب عندما تذهب للتسوق أن تشترى سلعة واحدة ذات جودة عالية بدلا من شراء أشياء عادية بكميات كثيرة لن تشعر معها بالسعادة. وشراء شىء واحد جيد يبعث لعقلك الباطن برسالة مفادها أنك تستحق الأفضل. ومن الضرورى أن تشعر بالسعادة والتقدير بسبب المال الذى تنفقه لأن السعادة هى العامل المحفز للحصول على المزيد من المال من أجل إنفاقه فى المستقبل. وبغض النظر عن حجم ما تجنيه فإن عليك الشعور بالامتنان تجاهه وستجد أنك تحصل على المزيد منه. أما إذا أردت اختبار الشعور بعدم الكفاية فاشعر فقط بالاستياء.

ما جوهر ما ترغب فيه؟

يعتقد الكثير من الناس أن المال فى حد ذاته هو ما سيجعلهم سعداء بينما ما يحتاجون إليه حقا هو الدخول فى حالة عقلية معينة. وأنت تعتقد بأن المال هو ما سيجعلك تشعر بالأمان بينما هناك الكثير من الطرق لتولد مشاعر الأمان بدون الحاجة لحساب مصرفى ضخم. ويرى آخرون أن المال

سيحقق لهم السلام، لكن هناك أشياء فى الواقع على شاكلة التأمل والهدوء والتسامح تعد هى الأسلوب الأفضل لتحقيق السلام مقارنة بالمال. وتعتقد فئة رابعة أن المال هو ما سيشعرهم بالقوة واحترام الذات بينما يمكن الحصول على هذه المشاعر بشكل أسهل من العمل وحب الآخرين.

عندما ترغب فى شىء ما مادى عليك قضاء الوقت فى تأمل جوهر هذا الشىء. هل ترغب فى سيارة جديدة لأن سيارتك الحالية أصبحت متهالكة ولا يعتمد عليها؟! إذا كنت ترغب حقا فى وسيلة مواصلات يمكن لركوب القطار أن يفى بالغرض. والكثير من الأشخاص يشترون منزلا ما لأنهم يحبون منظره، لكنهم سرعان ما يكتشفون أنه لا يتلاءم مع متطلباتهم. ولو كانوا فكروا أولا فى جوهر ما يرغبون فيه لحصلوا على المنزل المناسب لهم حقًا.

يقول المؤلفان: "إن تحرى الدقة والوضوح تجاه جوهر ما ترغب فيه سيزيد من نطاق الأساليب والطرق المتاحة لتحقيق هذه الرغبة". إذن الوضوح فى رغباتك سيرفع من مستوى جودة الخيارات المتاحة لإشباعها.

اجذب رغباتك

يحتوى هذا الكتاب على فصل عن "جذب ما ترغب فيه" ويتبعه آخر عن "اتباع الإرشاد النابع من داخلك".

إنك تجذب شيئًا ما تجاهك عن طريق تصوره فى حالة من السكون. والسكون يمكنك من الدخول إلى مدى أوسع وأعمق من المعلومات يتخطى حتى القدرات العادية لعقلك. بعد ذلك "تذهب أفكارك وتخيلاتك عما ترغب فيه إلى الكون". ونفسك الأسمى هى القناة الموصلة لحقول أكبر من الأفكار لتبحث عن الطرق الأفضل لإشباع رغباتك، وغالبا ما يشمل هذا مقابلة أشخاص "بالمصادفة" قادرين على مساعدتك لتحقيق غايتك. وهذا هو السبب وراء أهمية الثقة فى حدسك ومشاعرك الداخلية حالما تحدد وتضع أهدافك وغاياتك.

عليك اتخاذ قرار ليضعك فى الاتجاه الصحيح. على سبيل المثال: إذا كنت ترغب فى شراء سيارة معينة عليك الحصول على النشرات الإعلانية عن السيارة وكل المعلومات التى يمكنك معرفتها عنه، أو يمكنك بدء حساب بنكى تخصص نقوده لشرائها. هذا "سيبعث بإشارة للكون" بأنك تنوى الحصول عليها، وبأنك جاد حيال رغبتك. وتذكر دائما أن الكون يستجيب للنوايا والعزم وليس للآمال والأمنيات.

يحذرك المؤلفان من أن عدم نجاح تطبيق هذه الأساليب لتحقيق ما ترغب فيه قد يكون السبب وراءه هو أن نفسك الأسمى لا ترى هذا الشىء يخدم مصلحتك فى الوقت الحالى. وعندما تتعامل مع القوانين الروحانية للمال تكون قد أشركت قوى أعظم وأكثر حكمة منك فى عملية جمعك له، لذا عليك انتظار التوقيت الطبيعى لتحقق رغباتك؛ وهناك قول مأثور بأن "تأخر استجابة الله لا يعنى عدم استجابته".

غير أفكارك تجاه المال

من المحتمل أنك غير قادر فى الوقت الحالى على تحقيق الرخاء بسبب معتقداتك حيال مدى "استحقاقك" للعيش بشكل رغد من عدمه، مع التأكيد لذاتك أنك تستحق الاستمتاع بوفرة الكون تماما كما هو الحال مع أى شخص آخر وبغض النظر عن تاريخك المالى السابق ستتمكن من البدء فى جمع المال . وقد يكون هذا التغيير فى تفكيرك هو كل ما تحتاج إليه لتجذب لنفسك معايير حياة أفضل. وأحيانًا يكون كل ما يتطلبه الأمر هو مجرد السماح للنجاح بالتحقق.

ديونك ليست هى ما تحدد قيمتك، كل ما هنالك أنك لم تضع قيمة مالية تعبر عنك بشكل واضح. وهذا الأمر ينطبق بالطبع على الطلاب الذين يقترضون من أجل نفقات دراستهم. وهنا تكمن قيمتهم فى المعرفة والمهارات ووقتهم، وهو ما يتم التعبير عنه بمقابل مالى.

لا تشعر بالقلق إذا كنت قد عشت بالفعل لسنوات طويلة على الكفاف. ويقر المؤلفان باحتمالية حدوث هذا لأنه قدرك الذى رسم لك لتتعلم منه دروسا حياتية معينة. وقد يكون أحد هذه الدروس هو وجود ما يكفى للجميع حتى على الرغم من كل الضغوط المالية الظاهرة. ومثل هذا الدرس وحده تعد قيمته أغلى من كل أموال الدنيا لأنه هو ما سيضمن لك تحقيق الرخاء بغض النظر عن كم المال الذى تملكه بالفعل. وهكذا ستكون قد توصلت لمعرفة أن جوهر الكون هو الوفرة.

لأن المال هو شكل من أشكال الطاقة تجده يتعرض لفترات من المد والجزر. لذا لا تشعر بالقلق عندما تمر بمرحلة جزر لأن قانون الطبيعة يحتم عودة المال مرة أخرى لمرحلة المد والفيضان. وعندما تصبح قادرا على تقييم ما لديك عندما ينحسر المد سرعان ما ستجد المال يعود لك مرة أخرى وبكمية أكبر وبشكل أسرع. ويقول المؤلفان "ركز على الوفرة المتاحة لديك بدلا من التفكير فى فواتيرك المطلوب تسديدها". إذا كنت لا تحصل على مال كاف من مواردك المعهودة اطلب من الكون الحصول عليه من موارد أخرى وأماكن غير متوقعة.

ابحث عن عمل حياتك

أغلب الناس لا يسعون وراء العمل الذى يشعرهم بأنهم على قيد الحياة بسبب خوفهم من عدم حصولهم على أموال كافية من ورائه. لكن هذا الكتاب يؤكد أن "إيجاد أو خلق عمل حياتك سيجلب لك وفرة أكثر بكثير من أى تصرف آخر يمكنك القيام به". عندما تحقق المزيد من الفردية ستتمكن من جذب الثروة الحقيقية، وليس عليك القلق من حالة الاقتصاد ولا تتعامل معها على أنها عامل من شأنه إعاقتك. وبدلا من ذلك عليك الإيمان بأنك قادر على تغيير الاقتصاد من خلال ما تعمله.

يؤمن بعض الناس بأن طلب أموال أقل نظير ما يفعلونه هو أمر "روحانى". مع ذلك الطريقة التى يعمل بها الكون هى: تبادل أشياء ذات قيمة بأخرى تعتمد على مهاراتنا ومنتجاتنا الخاصة بنا. إذا كنت تتبع هدفك الصحيح فى الحياة تأكد من أنك شخص متفرد، وهذا التفرد هو ما سيجذب المكافآت.

إذا كنت تعمل بدوام حر أو كنت صاحب عمل صغير سيجعلك فصل "تقدير قيمتك" أكثر حذرا عند التقليل بشكل مفرط من أتعابك لتحقق مبيعات أكثر، فالأهم من ذلك هو وضع سعر مناسب لما تفعله وسينتهى بك المآل مع عملاء رائعين يمكن الاعتماد عليهم ويحترمونك. ولاحظ المؤلفان أن "تكريمك لنزاهتك سيجعلك تحصل على أجرك مضاعفا عدة أضعاف مع تحقيق المزيد من الازدهار".

تعليق أخير

يعد هذا الكتاب عملًا أصليًّا سبق موجة الكتب الجديدة عن "المال والروحانيات" التى ظهرت فى تسعينيات القرن الماضى. وعلى الرغم من مرور ٢٠ عامًا حتى الآن يكاد الكتاب محتفظًا بحداثته بما فيه من موضوعات عن السعى وراء هدف حياتك وفعل ما لا يؤذى الكوكب فحسب وهو ما يعد معاصرًا للغاية لمشاكلنا الحالية.

إذا كنت قد قرأت فى الماضى كتبا غريبة عن الازدهار ثم ابتعدت عنها ولم تتمكن من استكمالها، يمكن لهذا الكتاب أن يلهمك مرة أخرى لقراءة المزيد عن الرخاء والازدهار. وعلى الرغم من غرابة فكرة "الحكمة المرسلة من الأرواح" ستجد أن الكتاب ككل يحتوى على الكثير من الأفكار المنطقية، كما ستجده شاملا وتسهل قراءته إلى جانب احتوائه على تمارين مفيدة. فى أسوأ الظروف سيحررك هذا الكتاب من الاعتقاد بأن المال والأشياء المادية هى عناصر يصعب جمعها، فأنت إذا أصبحت مدركا للقوانين الروحانية للمال وإذا كان ما ترغب فيه يسهم فى خدمة هدف أكبر لن يمكنك رؤية أى شىء سوى الأدلة على وجود الوفرة. ومع قيام المؤلفين بدورهما تجاه السلام العالمى والحفاظ عليه تجدهما يشيران إلى أن:

> ***أغلب الحروب والصراعات تنشب بسبب الاعتقاد بالندرة. والأشخاص المؤمنون بالندرة يحاولون أيضا استغلال الطبيعة واعتصارها حتى آخر قطرة ليهدروا موارد الكوكب. وإذا رغبت فى المشاركة فى سلام الكوكب يمكنك على الأقل البدء فى الإيمان بوجود ما يكفى لك ولآخرين غيرك.***

وقد تبدو مسألة الثقة بوجود ما يكفى للجميع قفزة ثقة عملاقة. وقد يكون من الصعب "الوثوق فى الكون" فى حين أنك فى حاجة إلى المال أو الموارد. لكن التعامل بوضوح مع جوهر احتياجاتك سيمكنك من إيجاد طرق عديدة لتلبيتها.

سانايا رومان ودون باكر

تخرجت "رومان" فى جامعة كاليفورنيا - بيركلى والتى درست فيها الرياضيات وعلم الاجتماع.

حصل "باكر" على درجة الدكتوراه فى الجيولوجيا والجيوفيزياء، وسافر حول العالم بحكم مهنته كعالم جيولوجيا حتى استقر وكرس وقته للعمل فى مجال المعالجة الروحانية القائمة على القدرة على رؤية حقول الطاقة المتواجدة حول الجسم.

كلا المؤلفين يعيش فى أوريجون ويقدمان محاضرات مختلفة. وكتابهما الآخر هو Opening the Channel: How to Connect with Your Guide - (1993).



١٩٩٧

صب كل جوارحك فيها

" أنا اومن بالقدر؛ وفى اللغات الألمانية يطلقون على القدر اسم " باشرت" وفى هذه اللحظة وأنا فى الطائرة على ارتفاع ٣٥٠٠٠ قدم فوق الأرض يمكننى الاحساس بشذى مقهى ستاربكس. كان هناك شىء ما سحرى فيه، لقد كان هناك شغف وأصالة لم أشعر بهما من قبل قط فى أى عمل أخر" .

" الأمر متعلق أيضا بالطريقة التى يمكن تأسيس شركة ما بها، فهو يدور حول شركة مختلفة بالكامل عن تلك التى عمل والدى بها، وهى دليل حى على قدرة أية شركة على القيادة بحب مع رعاية روحها وكسب المال فى نفس الوقت" .

" إذا كنت ترغب فى بناء مشروع عظيم عليك بالتحلى بالشجاعة لتحلم أحلاما عظيمة، أما إذا حلمت أحلاما صغيرة فستتمكن بالكاد من تحقيق النجاح فى تأسيس شىء ما صغير، وهذا أمر كاف بالنسبة للكثير من الأشخاص؛ لكن إذا كنت راغبًا فى تحقيق تأثير واسع الانتشار وتقديم قيمة دائما يجب أن تتمتع بالجرأة" .

الخلاصة

لا يوجد أى شىء عظيم يمكن للأفراد تحقيقه بدون القيام بقفزة عملاقة نحو المجهول.
يمكن تأسيس المشاريع الضخمة عن طريق منح الناس لحظات من السعادة بشكل يومى.

كتب عن نفس الموضوع:

ريتشارد برانسون: فقدان براءتى صـ ٥٦
كونراد هيلتون: كن ضيفى صـ ٢٠٥
آنيتا روديك: أعمال غير معتادة صـ ٣٠٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٤٣

هاوارد شولتز

لقد أصبح مقهى ستاربكس فى نفس مكانة مطعم ماكدونالدز لكن فى عالم المشروبات وعلى مستوى العالم أجمع؛ لذا سيصبح من السهل التعامل مع هذه الشركة باعتبارها مثالًا أمريكيًا آخر على المؤسسة التى صممت من أجل تحقيق الأرباح والهيمنة العالمية؛ على الرغم من هذا ستجد القصة الحقيقية أكثر تعقيدا وتشويقا.

تواجدت شركة ستاربكس منذ عقود باعتبارها تاجرا رئيسيا للقهوة قبل حتى أن تبدأ فى تقديمها كمشروب، وكان مؤسسوها عشاقًا أصليين للقهوة مهتمين بتعليم الناس وتثقيفهم عن متعتها أكثر من اهتمامهم بجنى المال.

وكما اكتشف "راى كروك" الأخوين "ماكدونالد" ومطعمهما الرائع فى بلدة صغيرة بكاليفورنيا، ولد "هاوارد شولتز" - والذى كان يعمل آنذاك مندوب تسويق لأدوات المطابخ والمنازل - من جديد عندما زار متاجر ستاربكس الأصلية فى سياتل فى بداية الثمانينيات. ولاعتياده على "احتساء" القهوة الأمريكية وقع "شولتز" فى حب القهوة الأصلية وعلم فى لحظتها أنه يرغب فى العمل لحساب هذه الشركة الشغوفة والمتألقة.

يحكى هذا الكتاب قصة الدور الذى لعبه "شولتز" فى تحويل ستاربكس إلى علامة تجارية رئيسية وهو ما يجعله جديرا بالقراءة حتى ولو من أجل معرفة هذه القصة المشوقة. يعد الكتاب أيضا سيرة ذاتية عن التأثير غير المتوقع لعلاقة المؤلف بوالده على تشكيل أخلاقيات شركة عالمية. وإذا كنت من مناصرى ستاربكس غالبا ما ستجد تاريخ الشركة رائعا وشيقا، أما إذا كنت شخصا ذا تطلعات فى عالم الأعمال فستجد هذا الكتاب عبارة عن دراسة مفيدة.

الوقوع فى الحب

نشأ "شولتز" فى المساكن الشعبية فى الجزء الفقير من بروكلين - نيويورك، حتى وعلى الرغم من أن المنازل الجديدة حملت للمنطقة علامة اجتماعية مميزة جديدة. ووالد "شولتز" لم يكمل تعليمه المدرسى قط وعمل على مدار حياته فى وظائف لا تحتاج لمهاراته ولحساب أصحاب أعمال استغلاليين. ولهذا السبب عندما كان فى سن المراهقة حكم "شولتز" على والده بشكل غاية فى القسوة لعدم تحقيقه لأى إنجازات.

مع مثل هذه الخلفية الاجتماعية كان قبول "هاوارد" فى الكلية - بسبب مهارته فى كرة القدم وليس بسبب قدراته الأكاديمية - الحدث العظيم لأسرته. وعلى الرغم من عدم مغادرتهم لمدينة نيويورك من قبل قط قادت الأسرة سيارتها ألف ميل حتى وصلت حرم جامعة نورث ميتشجان.

تخصص "شولتز" فى الاتصالات كما درس عدة دورات فى الخطابة والتواصل الشخصى والأعمال.

بعد التخرج ومع عدم وجود أية أفكار حقيقية عما يرغب فى القيام به قبل "شولتز" بوظيفة لبيع معالجات الكتابة لحساب شركة زيروكس فكان عليه إجراء ٥٠ مكالمة هاتفية باردة بشكل يومى. ولقد عمل بهذه الوظيفة لمدة ٣ أعوام ليسدد من راتبها قرضه الدراسى حتى التحق بالعمل فى شركة سويدية تسمى بيرستورب. وسرعان ما أصبح المدير الأمريكى لشركة هامر بلاست الشهيرة، فكان يحصل من هذه الوظيفة على أجر يبلغ ٧٥٠٠٠ دولار فى العام مع توفير سيارة له وحساب لنفقاته، هذا إلى جانب إدارته لـ٢٠ موظفا بالمبيعات، وهكذا تمكن هو وزوجته الجديدة "شيرى" مصممة الديكور من الاستمتاع بنمط الحياة فى مانهاتن فاشتريا شقة علوية هناك.

عندما كان "شولتز" يعمل لحساب هامر بلاست بهرته الكميات الضخمة لمرشحات القوة التى كانت تطلبها شركة صغيرة فى سياتل، فذهب هناك ليتحرى عن الأمر ليكتشف ستاربكس، وهى شركة صغيرة لبيع القهوة بالتجزئة والتى كان عملاؤها يفضلون المعدات الجيدة التى تقدم لهم توليفة القهوة الخاصة بهم. قابل "شولتز" مؤسسى الشركة "جيرى بالدوين" و"جوردون بوكر"، وهما رجلان مثقفان تمكنا من خلق سوق صغير لشاربى القهوة المحنكين. وإلى جانب القهوة فتن "شولتز" بتراث وأخلاقيات الشركة.

كان "بالدوين" و"بوكر" من عشاق الأدب، وقبل افتتاح أول متجر لهما فى سياتل عام ١٩٧١ كان عليهما البحث عن اسم له. وكان "ستاربكس" هو اسم المساعد الأول لربان السفينة بيكود برواية *Moby-Dick* للأديب "هيرمان ميفيل" وقد شعرا بأن هذا الاسم يستحضر حياة البحارة وتقاليدها والتى كان التجار الأوائل للقهوة يعيشونها. أما شعارهما الذى كان عبارة عن صورة لحورية أسطورية ذات شعر متهدل ومحاطة بدائرة كتب عليها "ستاربكس، للقهوة والشاى والتوابل" فكانت مستوحاة من صورة لنحت خشبى نرويجى وجداها فى أحد الكتب القديمة. منذ الوهلة الأولى تجد أن الدخول إلى متجر ستاربكس يعنى الانعزال عن العالم الدنيوى، أما نكهة وشذا حبوب البن الغامقة المحمصة المختلطة برائحة أثاث المتجر فتأخذك إلى مكان بعيد وغريب.

قفزة نحو المجهول

على الرغم من المنافع الكثيرة لوظيفة "شولتز" كانت مشاعر عدم الرضا تتزايد بداخله يوما بعد يوم. وهو يقول: "شعرت بأن هناك شيئًا ما مفقودًا رغبت فى أن أصبح سيد قرارى". وفى عام ١٩٨٢ ومع جزع والديه ترك "شولتز" منصبه لينضم لشركة ستاربكس مع إقناع مؤسسيها بتوظيفه مديرا للتسويق بها، وهكذا حل الشغف محل الأمان!

فى شهوره الأولى تم إرساله إلى معرض لتجارة القهوة فى ميلان، وهناك عشق جو المقاهى الإيطالية المزدحمة التى تجدها فى كل زاوية وناصية من الشارع، وهنا أدرك فجأة أن مستقبل

ستاربكس لا يكمن فقط فى مجرد تحميص وبيع القهوة وإنما أيضا فى تقديمها، وفى هذه الرحلة تناول أول فنجان قهوة بالكريمة - خليط من القهوة واللبن الدسم الدافئ - فى الوقت الذى لم يكن أحد فى أمريكا يعرف عن هذا المشروب شيئا.

عندما عاد "شولتز" إلى الوطن تم رفض فكرته مع التعامل معها باعتبارها نزوة لمدير تسويق يشعر بإثارة مفرطة. وفى النهاية سمح له بافتتاح مشرب للقهوة صغير فى ركن من أركان أحد متاجر الشركة، وعلى الرغم من المبيعات الكبيرة التى حققتها الفكرة لم يرغب مؤسسا الشركة فى تطبيق الفكرة على نطاق أوسع. كان موقفهما الحاسم هو "نحن لا نعمل فى مجال المطاعم"؛ لقد كانت فكرة المقهى معارضة تماما لفكرة الشركة.

شعر "شولتز" بأنه ممزق بين حبه لـ ستاربكى ورؤيته بافتتاح مقاهٍ على الطراز الإيطالى عبر أمريكا بأكملها، وهنا لاحظ أنه لن يتمكن من تطبيق رؤيته إلا إذا ترك ستاربكس ليبدأ شركته الخاصة به، وكانت هذه الخطوة قفزة أكبر باتجاه المجهول، أكبر حتى من تركه لعمله السابق لينضم لـ ستاربكى.

بيع رؤية

جاب "شولتز" شوارع سياتل لمدة عام كامل وهو يقدم عروضا للمستثمرين. ومن بين الـ٢٤٢ شخصا الذين قابلهم قدم له ٢١٧ منهم رفضا قاطعا، ولقد قيل له عدة مرات إن القهوة ليست مجالا من مجالات النمو، وإن حجم استهلاكها فى أمريكا يتضاءل منذ منتصف الستينيات بسبب المشروبات غير الكحولية، وإن المال الحقيقى يأتى من المشروعات المبتدئة فى مجال التكنولوجيا.

فى النهاية، تمكن "شولتز" من جمع ما يكفى من المال لافتتاح مقهى جيورنال فى قطاع الأعمال بسياتل. حقق المقهى نجاحا كبيرا ليبدأ فى افتتاح فروع أخرى. وفى عام ١٩٨٧ جاءت أخبار مشوقة لـ"شولتز": كان مؤسسا ستاربكس يرغبان فى بيع عملهما، ولأن عشق "شولتز" لهذه الشركة لم يخبُ أبدا عمل باستماتة على شرائها.

كان الأمر صعبا بما فيه الكفاية بالفعل لجمع ١,٢٥ مليون دولار لمقهاه الأول، فكيف إذن سيجمع ٤ ملايين دولار لشراء ستاربكس؟ قدم "شولتز" وعدا للمستثمرين بافتتاح ١٠٠ فرع لستاربكس حول الولايات المتحدة بأكملها خلال خمسة أعوام (وهو وعد كان غريبا وغير ممقول فى هذا الوقت) فحصل فعلا على المال، وهكذا تم دمج جيورنال وستاربكس معًا ليبدأ العمل.

تقديم القهوة لرجال الأعمال

خلال عشرة أعوام أصبحت ستاربكس شركة لها ١٣٠٠ مقهى ويعمل بها ٢٥٠٠٠ شخص، وعلى الرغم من خسارتها للمال فى أعوامها الثلاثة الأولى بدأت الشركة فى تحقيق معدل نمو بلغ ٥٠٪ كل عام لتتحول إلى عمل مرتفع القيمة، وعند الإعلان عن الشركة للاكتتاب العام فى ١٩٩٢

أصبحت هى السهم الأثير للجميع فى سوق الأسهم، وكان السهم عادة ما يتخطى بأرباحه كل التوقعات بسبب افتتاح الشركة لمتجر جديد فى كل يوم عمل جديد.

من جهة أخرى لم تكن ظاهرة ستاربكس مجرد ظاهرة لـ "النمو" و"النجاح" فى عالم الأعمال بالنسبة لـ"شولتز". فقبل أى شىء هو أراد أن يخلق شركة تعتنى بالعاملين بها وتعاملهم باحترام. وعلى الرغم من أهمية العملاء لأى عمل، كان الأمر الأكثر أهمية لسلامة الشركة على المدى الطويل هو ضمان سعادة وولاء النُدل وبقية طاقم العمل.

وأصبحت ستاربكس أول شركة تقدم عناية صحية شاملة لكل العاملين بها - حتى العاملين بدوام جزئى، كما وضعت خطة شراء أسهم اختيارية لتعمل على إثراء موظفيها العاديين فلا يقتصر الأمر على كبار التنفيذيين فحسب. ويشير "شولتز" إلى أن ستاربكس أصبحت "مثل "وصية والدى"؛ فكل مبادئها وممارسات العمل بها كانت من الأمور التى لم يتمكن أبى أبدا من التمتع بها فى أعماله السابقة. وكانت وجهة نظره هى:

إذا عاملت موظفيك باعتبارهم تروسًا يمكن إبدالها فى ماكينة عملك، فستجدهم يعاملونك من نفس المنطلق.

لم يؤثر كرم وسخاء الشركة على الروح المعنوية للموظفين وتفانيهم فحسب، وإنما أثرت أيضا على معدل دوران العمالة بها ليصبح الأقل على الإطلاق فى مجال عملها. كان من الواضح بالطبع أن ازدهار ونجاح العمل على المدى الطويل لا يعتمد على التعامل مع الموظفين باعتبارهم "أجراء" فحسب وإنما باعتبارهم "شركاء" أيضا، وهو لفظ مازالت الشركة تطلقه على موظفيها حتى الآن.

رومانسية فى وسط الملل

يتساءل "شولتز" عن مفتاح نجاح ستاربكس: هل كان السبب هو القهوة، أم أن السبب شىء آخر؟

وهو يشير إلى أنه حتى الأشياء المملة عندما يتم إضفاء عنصر جديد وحيوى عليها يمكن أن تتحول إلى ذهب. وبنفس الطريقة التى حولت بها شركة نايكى سلعة عادية - حذاء الجرى - إلى شىء خاص ومتفرد، غيرت ستاربكس الطريقة التى اعتاد الناس شرب القهوة بها: فمقابل دولار أو اثنين زيادة أصبح بإمكانهم الاستمتاع بتجربة حسية حقيقية. لقد كان هدفه هو "مزج القهوة بالرومانسية" مع خلق جو من الدفء والاستمتاع، حيث يمكنك إلى جانب احتساء القهوة الاستماع إلى القليل من موسيقى الجاز أو التأمل فى أسئلة الحياة والكون.

لقد أصبحت النزهة إلى ستاربكس نوعًا من أنواع الرفاهية الممكنة فى منتصف يوم عمل عادى لتوفر "مكانا ثالثا" بعيدا عن المنزل والعمل. ومثل كل الابتكارات العظيمة الأخرى قدمت

ستاربكس للناس شيئا جديدا لم يعرفوا من قبل أنهم فى حاجة إليه. ولأن ستاربكس كانت الأولى من نوعها فى مجالها أصبحت هى قائدة هذا المجال كما جذبت العديد من المنافسين. تحدث "شولتز" أيضا مطولا عن معمل الشركة للأبحاث والتطوير والذى يؤمن بأنه سيكون المسئول عن الحفاظ على تقدم الشركة فى المستقبل.

تعليق أخير

فى بعض الأحيان قد تجد هذا الكتاب عملا تحفيزيا؛ فـ"شولتز" لم يتوقع أبدا أن يحقق ما حققه لذا كان جزء من هدفه هو إخبار الناس بالإمكانات المتاحة أمامهم عندما يتحلون بالجرأة الكافية ليحلموا، وهو يعلق قائلا إن عليك برمى الحذر أدراج الرياح عندما ترى أشياء لا يراها الآخرون وتؤمن بها بقوة. سيظهر أمامك الكثير من المعارضين لكن لا تكترث لهم وامض فى طريقك. وكانت قاعدته هى: "إذا استحوذت الفكرة على مخيلتك، تأكد من أنها ستستحوذ على مخيلة الآخرين".

على عكس الصورة القوية التى خلقها تنفيذيون مثل "جاك ويلش" - رئيس جنرال إليكتريك - ظهر "شولتز" بمظهر مثير للدهشة؛ فهو شخص حساس ويقلق باستمرار من أن تبدو شركته بالمظهر الرمادى الكئيب للمؤسسات. وعلى الرغم من أن ثروته الشخصية الآن فاقت المليار دولار من الواضح جدًّا أن المال لم يكن هو وحده ما حفزه. ولأنه من أطفال الستينيات، كان "شولتز" أكثر اهتماما بمساعدة الناس على اكتشاف متعة القهوة اللذيذة، وبخلق علامة تجارية محبوبة ومحترمة، وبأن يصبح صاحب عمل مسئولا يقدم قيمة حقيقية للآخرين. وكل عائدات هذا الكتاب تم التبرع بها لمؤسسة ستاربكس الخيرية والتى تهب المال بدورها لبرامج محو الأمية وغيرها من القضايا المهمة.

فى الوقت الذى ألف فيه "شولتز" كتابه كانت هناك فروع قليلة لستاربكس خارج الولايات المتحدة، أما الآن فهى منتشرة فى ٤٠ دولة وفاق مجموعها ١٣٠٠٠ فرع (تدار بشكل ذاتى مع الحصول على التراخيص المطلوبة). عندما ينتشر عمل ما بمثل هذا الشكل فقد يخدعنا هذا الأمر ويجعلنا نعتقد أن هذا النجاح كان مسألة حتمية. قد يقول الكثيرون إن مجال صناعة القهوة كان سينتشر بالولايات المتحدة على أى حال، وإن كل ما فعلته ستاربكس هو ركوب الموجة فحسب. مع ذلك ستجد فى النهاية أن نجاح الشركة ارتكز على العناية بالعميل مع خلق تجربة جديدة ورائعة، وبدون ميزانية ضخمة للإعلانات لم تكن سمعة ستاربكس لتبلغ عنان السماء مع عبارة "فنجان فى كل مرة".

١٩٨٧

اعمل ما تحب، وسوف يأتي المال بعد ذلك

" السبب فى وضع عبارة "سوف يأتى المال " فى عنوان هذا الكتاب هو اشتراط المال بالعمل، فيجب أن تعمل أولا ليأتى المال ثانيا؛ فنحن علينا الاستثمار فى أنفسنا أولا مع نشر بذورنا بتفانٍ فى أساليب بسيطة وثابتة وصغيرة فى العمل الذى نختاره وبعد ذلك ـ لأن عملية حصاد محاصيل الوفرة تتبع بشكل طبيعى عملية زرع البذور وريها ورعايتها بشكل مستمر ـ ستؤتى مجهوداتنا ثمارها" .

" يوضح لنا علم البيولوجى منطق الحياة الصحيحة؛ فكل سلالة فى الطبيعة لها مكان ووظيفة محددة ملائمة لقدراتها . وهذا ينطبق أيضا على البشر" .

الخلاصة

على الرغم من عدم قدرتنا على تحديد ميعاد جنينا لثمار تعبنا، ستجد أن اتخاذ القرار بفعل ما نحب سيؤتى ثماره إن آجلا أو عاجلا.

كتب عن نفس الموضوع:

بى تى بارنام: فن الحصول على المال صـ ٣٤

جو دومنجيز و فيكى روبين: مالك أو حياتك. ٩٠

آنيتا روديك: أعمال غير معتادة صـ ٣٠٤

سانايا رومان ودون باكر: خلق المال صـ ٣١٠

الفصل ٤٤

مارشا سينتار

كان لـ"مارشا" وظيفة آمنة ذات راتب جيد ومنزل جميل، وكانت محاطة بمجموعة من أفراد العائلة والأصدقاء، وعلى الرغم من عدم شعورها بالرضا بشكل كامل تجاه عملها، كانت الترقيات والنجاح المادى يمنعانها من التفكير فى أى شىء آخر؛ لقد وفرت لها وظيفتها أسلوبًا رائعًا للحياة. مع ذلك كان بداخلها شعور يؤرقها، لقد شعرت بأن عليها العمل فى شىء آخر، وعلى الرغم من إيمانها بشعارات التنمية الذاتية على شاكلة "ما يمكن للإنسان تخيله سيمكنه تحقيقه". ظلت "مارشا" متمسكة بما هو مألوف لها.

على أية حال، أثناء قيادتها للسيارة عبر لوس أنجلوس خطرت ببالها فكرة بدت أشبه بالصوت القوى يخبرها: اعملى ما تحبين، وسوف يأتى المال بعد ذلك. بعد فترة قصيرة من هذا الموقف غيرت "مارشا" مسارها المهنى وانتقلت للعيش بالريف. وفى الأعوام التالية عملت على المشاريع التى أحبتها فحسب وكان عملها هذا دائما ما يغطى كل احتياجاتها المالية.

ألفت "مارشا" هذا الكتاب ليكون دليلًا إرشاديًا عن "كيفية" عمل ما تحب، وعن الجوانب الروحانية للعمل والتى يطلق عليها فى بعض الأحيان "الحياة الصحيحة". ومع غلاف الكتاب الملىء بالألوان وعنوانه الكلاسيكى سيسهل عليك الإعراض عنه، مع ذلك فقد كان المرشد الشخصى لآلاف من الأشخاص الذين احتاجوا للكزة تدفعهم لترك وظائفهم التى سببت لهم حالة من الخواء النفسى لينتقلوا إلى عمل آخر يعبر حقا عن ماهيتهم.

أولا الحب ...

جزء من المتعة التى يقدمها هذا الكتاب هى الأمثلة الكثيرة عن أشخاص مروا بنفس محنة "مارشا" وقد كانت واضحة وصريحة عندما أشارت إلى أن هؤلاء الأشخاص لم "يستيقظوا فجأة فى أحد الأيام ليجدوا أنفسهم يستمتعون بـ "وظائف" رائعة وأموال كثيرة"، بل هم أفراد ذهبوا فى رحلات داخل أنفسهم سعيا وراء رغبتهم فى الحصول على "الحياة الصحيحة".

تقول "مارشا" إن الحياة الصحيحة هى فكرة فلسفية تشير إلى "العمل المختار والمنفذ بوعى وعناية، ويؤدى دائما إلى التنوير والتثقيف". والعمل الذى يتم اختياره عن وعى يعبر بشكل طبيعى عن اهتمامات وقدرات الشخص الذى يقوم به ليصبح فردا واثقا من نفسه وراضيا عنها.

يتوقع الكثير من الأشخاص عند قراءة عنوان الكتاب أنهم سيستقيلون من وظائفهم اليوم ليبدأوا فى كسب مبالغ ضخمة بعد شهر أو اثنين فى عملهم الحديد؛ لكن الأمور نادرا ما تسير

بهذه الطريقة. وتشير "مارشا" إلى أن المال سيتبعك فعلا فى النهاية ليأتيك فى الطريق الذى اتبعته لكن عليك الاستعداد للدخول فى فترة من الانتظار تدفع فيها المطلوب منك.

إن عمل ما تحب لا يعنى دائما عمل ما تشعر بأنه يريحك، وحتى تدخل إلى مسار مهنى جديد عليك أولا بالخضوع لمئات من ساعات التدريب، أو العمل فى وظيفة بدوام جزئى لتدفع فواتيرك أثناء مرور الفترة الانتقالية.

... وبعد ذلك المال

الأشخاص ذوو التقدير المنخفض لذواتهم عادة ما يحتاجون إلى ضمانات مؤكدة على النجاح قبل القيام بأى خطوة. وبغض النظر عن العمل الذى ينوون الشروع فيه يجب أن ينتج عنه نوع من أنواع "النصر البراق". والواقع أن مثل هذا النصر يستغرق أعواما طويلة ليتحقق، لذا يجب أن تتحلى بدرجة مرتفعة من الثقة فى قيمتك الذاتية وحتى عندما تحقق نجاحا محدودا عليك بالتسلح بالثقة فى نفسك وفى قدراتك لتقف فى وجه الضغوط القوية التى ستملى عليك العودة مرة أخرى لما كنت تفعله من قبل، وإذا ظل تركيزك منصبا على كم المال الذى تجنيه فى عملك الجديد أنت على الأرجح لن تتمكن من الاستمرار لأكثر من أيام قليلة.

على أية حال، إذا كان تركيزك منصبا على الحياة الصحيحة ستجد دائما أن لديك ما يكفى من المال لتتمكن من المواصلة، بل قد تتفاجأ من شعورك بالثراء بينما يعمل آخرون لساعات عمل طويلة من أجل تحقيق الثراء وهم ما زالوا فقراء - وهى حالة "اعمل ما تحب والمال لا يهم بنفس القدر".

استعانت "مارشا" بعامل بناء فى منزلها، والذى كان على عكس كل من استعانت بهم من قبل يقوم بعمله بتمهل وعناية. لقد شعرت بأنه شخص واثق فى "اتباع المال للعمل" فبدأت فى التحدث معه. ووجدت أنه حاصل على درجة الماجستير فى اللغة الإنجليزية وكان قد بدأ بالفعل مساره المهنى فى السلك الأكاديمى لكن لم يتمكن من مجاراة لعبة "اعمل بجنون أو تنح جانبًا" فقرر الانسحاب ليجرب حظه فى مجال المقاولات والنجارة. وفى البداية كان يحصل على مبالغ قليلة للغاية نظير عمله كمساعد لكنه اكتسب كل ما احتاج له من خبرات ليتمكن بعد سنوات قليلة من بدء العمل بمفرده، وهو يقول الآن: "أنا أثق فى قدرتى على كسب ما أحتاج من أموال".

مثل هذا الشخص يعتبر ثائرًا على ثقافة الجرى وراء المال والتى عادة ما يتم قياس القيمة الصافية للإنسان فيها بقيمة ما يكسبه من أموال، وعلى الرغم من كل هذا تجده واثقا من قيمته حتى لو لم تكن لديه توقعات بتحقيق الثراء. المفارقة أنك بالسعى وراء عمل ما تحب ستعثر على منبع ضخم للطاقة سيمكنك من إخراج عمل رائع ومتميز ومتفرد. وفى النهاية سيتألق عملك ليلاحظه الجميع فيصبحوا على استعداد لدفع مبالغ ضخمة من المال لك.

قم بالقفزة

فى مثال آخر كتب رجل لـ"مارشا" عن عمله فى سلك التدريس ووظيفته الآمنة والتى تركها ليصبح نحاتا للفخار، وهو يصف الخطوة التى أختذها بأنها مثل "القفز من على الجرف". وهو لم يكن واثقا من نجاحه، ولم يعرف كيف سيسدد فواتيره، لكنه مع ذلك شعر بأن هذا هو ما عليه فعله. وبدا له أن "السماء" تساعده ليتمكن من الاستقرار والنجاح، وبعد مرور عشرة أعوام الآن هو يقيم هذه الخطوة بامتنان عميق.

تشير "مارشا" إلى أن أغلب الناس يرون مسألة ترك أساليب العمل والعيش الآمنة خلفهم مشابهة لرمى أنفسهم فى الجحيم. مع ذلك، إذا كانت هناك حاجة فعلية للقيام بشىء جديد فسيساعدك أن تعمل قليلا على تخطى مخاوفك، وسيساعدك أيضا البحث عن ماضٍ على النجاح فى مجالات أخرى لتذكر نفسك قائلا: "لقد قمت بهذه الخطوة على الرغم منْ خوفى منها ونجحت فى النهاية".

مع ذلك، يجب التعامل مع مسألة اتباع العمل الذى تحب كاختيار وليست كمجازفة، كاختيار تم اتخاذه بعد تقييم كامل لكل العوامل (درجة الموهبة، والأسواق المتاحة لما تفعله ... إلخ). وعليك بالاعتماد على سعة حيلتك ومهاراتك وذكائك لحل المشاكل وعلى ذخيرتك من ثقتك بذاتك وتقديرك لها، وإذا كنت قادرا على توقع التحديات والاستعداد للسيطرة عليها والحد من تأثيرها على حياتك وعملك فسيصبح الأمر أفضل وأفضل.

لا تقسُ على نفسك

ترى "مارشا" أن العمل الذى لا تحبه هو عادة عمل غير مناسب لك، وهى جربت فى إحدى المرات بيع المكانس الكهربائية بالمرور على المنازل فى حى غير مألوف لها، وبالنسبة لشخص انطوائى كانت هذه المهمة مريعة، وحتى على الرغم من احتياجها للمال لتغطية مصاريفها الدراسية لم تتمكن من الاستمرار فى هذه الوظيفة لأكثر من يوم واحد. وهى تعلق على هذا قائلة:

> *نحن لم نولد لنكافح فى الحياة. لقد خلقنا لنعمل بأساليب مناسبة لنا، لنعتمد على مواهبنا وقدراتنا الطبيعية كطريقة للتعبير عن أنفسنا والتعاون مع الآخرين.*

البشر لا يختلفون كثيرًا عن المخلوقات الأخرى من حيث خلقهم وتكوينهم للقيام بمهمة محددة.

ويؤمن الأشخاص ذوو التقدير المرتفع لأنفسهم بأنهم يتمتعون بحق الاضطلاع بعمل ممتع وجزيل العطاء ويشعرهم بالسعادة، وهناك فارق بسيط بين العمل الذى يؤدونه والإبداع، وهم لا يحتاجون إلى الذهاب فى رحلات غريبة عندما تطغى ظروف العمل عليهم بشكل مبالغ فيه. ويصبح مجرد المكوث فى البيت هو متعتهم.

اقتبست "مارشا" المقولة التالية من الروائية "أندريه جايد": "ما يبدو مختلفا فيك هو شىء نادر تمتلكه. وهو الشىء الذى يعطى كلا منا قيمته، وهذا هو تحديدا ما نعمل على قمعه وكبته. ومع ذلك ندعى أننا نحب الحياة".

الكثير من الأشخاص الذين حاولوا تسلق القمة الزلقة للمسار المهنى كانوا يبحثون عن مهنة أقل ضغوطا وحياة أكثر بساطة، ولكنهم اختاروا طريقهم السابق بسبب توجيه أبوى أو ضغوط الأقران أو أفكار الإعلام عن معنى "النجاح" أو بسبب توقعاتهم القاسية لأنفسهم. وتعتقد "مارشا" بأن مثل أولئك الأشخاص يحتاجون إلى التعامل مع أنفسهم بشكل أكثر شفقة، والعالم لن ينهار إذا جنوا مالا أقل؛ بل على العكس ستزدهر حياتهم عندما يدركون أن الحياة تعنى التعبير عن الذات وليس تعظيمها.

العمل باعتبارك شخصًا مثقفًا

فى الفصل الأخير بعنوان "اعمل بحب، اعمل بتفانٍ" كتبت "مارشا" تقول:

ستجد فى مكان ما من تعاليم وتقاليد كل الثقافات الضخمة قبسًا من هذه الحقيقة المركزية: العمل الذى ينفذ بشكل صحيح يقدم للإنسان فهما للمبادئ الرئيسية للحياة والكون.

كل من يحبون أعمالهم سيتعرفون على حقيقة هذه العبارة، وعلى الرغم من وجود نتائج أو منتجات ملموسة لعملك ستجد أن ما يربطك به هو الطريقة التى تستخدم بها معرفتك المتخصصة فى مجالك لتضفى بها التألق على الأشياء الأخرى. وأنت تحب عملك ليس فقط لأنه يعلمك الكثير عن نفسك وإنما أيضا لأنه هو مفتاحك لفهم الحياة والكون وأى شىء آخر.

تعليق أخير

قد يشعر بعض القراء بأن هذا الكتاب ملىء بالكثير من ترهات علم النفس مع الكثير من الحديث عن تقدير الذات وتأثير الطفولة على حياتنا؛ لكن عند الوضع فى الاعتبار أن اتخاذ القرار بعمل ما نحب يمر بالكثير من الصراعات النفسية يصبح تركيز "مارشا" له ما يبرره. هذا الكتاب ليس مجرد دليل إرشادى جاف عن المسارات المهنية، بل هو يدور حول السؤال الأكبر بداخلنا عن ماهيتنا وعما يحقق السعادة الفعلية فى حياتنا. وهذه ليست أسئلة سيكولوجية على الإطلاق، بل هى أسئلة ميتافيزيقية ومحاولة تجنبها ستنتج عنها فى النهاية مشاعر بؤس وشقاء. وأمثلة "مارشا" عن الأشخاص الذين اتبعوا أصواتهم الداخلية مذهلة، كما أنهم ليسوا حالات استثنائية، وكل قارئ قادر على القيام بنفس الشىء. النقطة الرئيسية هنا هى إدراك أن عمل ما تحب ليس رفاهية وإنما ضرورة من أجل التمتع بحياة ناجحة ومزدهرة.

مارشا سينتار

قضت " مارشا" خمسة أعوام في العمل كمعلمة بمدرسة حكومية بكاليفورنيا، ثم عملت لخمسة أعوام أخرى ناظرة مدرسة. وكانت مستشارة في مجال المناهج الدراسية وعضوة في مجلس ولاية كاليفورنيا للتعليم.

درست " مارشا" أيضا برامج لتطوير الإدارة بمركز العلاقات الصناعية بجامعة لويالا بلوس أنجلوس، كما تدير عيادة خاصة تركز على مجالات مثل علم النفس المؤسسي والتأمل وتعليم القيادات المؤسسية.

من بين كتبها الأخرى (1986) ـ Ordinary People as Monks and Mystics، وWork as a Spiritual Path ـ (1993)، وTo Build the Life You Want, Create the Work You Love ـ (1995)، و(1998) ـ The Mentor's Spirit.



١٧٧٨

ثروة الأمم

"كل ثروات العالم لم تشتر بالذهب أو الفضة، وإنما تم شراؤها بالتعب والمجهود" .

" نحن لا نحصل على عشائنا كنتيجة لإحسان الجزار أو البقال أو الخباز، وإنما هو نتيجة لاهتمامهم بمصالحنا . ونحن نتعامل مع أنفسنا ليس لمخاطبة آدميتها وإنما بسبب حب الذات، ونحن لا نتحدث إليها أبدا بدافع الضرورة وإنما بسبب الفوائد التى تقدمها لنا ، ولا يوجد أى شخص يختار الاعتماد بشكل كامل على إحسان إخوته من البشر سوى الشحاذ" .

" إن منع الأشخاص العظماء من بذل قصارى جهدهم فى منتجاتهم الخاصة بهم أو منعهم من استغلال أسهمهم وأعمالهم بطريقة تعود عليهم بالفائدة يعد انتهاكًا واضحًا لأكثر حقوق البشرية قداسة وأهمية" .

الخلاصة

مصدر ثروات الأمم لا يأتى من حكوماتها وإنما من شعوبها. فالثراء يتم تحقيقه من خلال تقسيم أعمال المواطنين وتخصصاتهم طبقا لمهاراتهم.

إن أساس كل النجاح والرخاء المستقبليين هو بدء الادخار فى الوقت الحالى.

كتب عن نفس الموضوع:

ميلتون فريدمان: الرأسمالية والحرية صـ ١٣٨

آيان راند: الرأسمالية صـ ٢٩٨

ماكس ويبر: أخلاقيات المتدينين وروح الرأسمالية صـ ٢٥٨

الفصل ٤٥

آدم سميث

لا يعد "آدم سميث" أول اقتصادى سياسى بأية حال من الأحوال (وهو حصل على إلهامه مثلا من الفيزيوقراطيين الفرنسيين)، لكن مع تعريف علم الاقتصاد باعتباره مجالًا دراسيًا قائمًا بذاته ومنفصلًا عن علوم السياسة والفلسفة والقانون والأخلاق تمكن "سميث" من تأسيس فرع جديد للمعرفة. وكان كتابه هذا - وعنوانه بالكامل هو *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* - أول عمل عن الاقتصاد يتمكن من جذب انتباه العامة، ويمكن تصنيفه فى مصاف الكتب الأدبية العظيمة. لقد أصبح "سميث" شخصية عامة ومعروفة بسبب أسلوبه غير الرسمى وعدم خوفه من انتقاد أخطاء الحكام والآثار السيئة المترتبة على اهتمامهم بمصالحهم الخاصة.

لم ينشر هذا الكتاب حتى بلغ "سميث" الخمسينيات من عمره، ولقد استغرق ١٠ أعوام فى كتابته ليخرج فى جزءين يضمان ٣٨٠٠٠٠ كلمة. ويشرح "سميث" بإسهاب تفاصيل لا تهم الآن سوى الأكاديميين، تفاصيل على شاكلة حجم إنتاج القمح والذرة والشعير فى القرن الثالث عشر بإنجلترا، والإيجارات التى فرضها النبلاء والملوك على الأراضى الزراعية، وانخفاض أسعار الفضة بعد الغزو الإسبانى لأمريكا الجنوبية، وكيف تفرض الحكومات الضرائب بشكل عادل على الملح والجلود والصابون والشموع.

على أية حال وعلى الرغم من التفاصيل التاريخية ستجد كل ما ذكر بالكتاب ذا صلة بموضوعه ويجذب القارئ إلى أقصى حد. ولأنه مقدم للشخص العادى لا يفترض الكتاب معرفة قارئه لأى شىء عن موضوعه، فتجده يقدم دروسًا عن أساسيات الاقتصاد التى ما زالت محتفظة بقيمتها حتى الآن وحتى بعد مرور ٢٠٠ عام على تأليفه. الأهم من ذلك أنه يقدم وصفة لتحقيق الازدهار على مستوى الأمة، ولأنها لم يتم تعديلها منذ كتبت تعتمد هذه الوصفة على الحكومات الصغيرة وحرية المواطنين ليتصرفوا بما يتفق مع مصلحتهم.

الآثار المترتبة على المصلحة الشخصية

يناقش "سميث" فكرة عدم أهمية تحرك المجتمعات طبقا للمصالح الشخصية مادامت الآثار الكلية والنتائج النهائية جيدة. و"اليد الخفية" للسوق الحرة تضمن أن تؤدى مجهودات الأفراد لتحقيق مصلحتهم الخاصة فى النهاية إلى تحقيق الصالح العام. وهذا بالطبع ليس عذرا لتتصرف بجشع أو ظلم، كل ما يعنيه الأمر هو أن المجهود الصادق الذى يبذله شخص ما من أجل تحقيق التقدم فى الحياة لنفسه أو لأسرته سيؤدى فى النهاية إلى استغلال جيد للموارد. والمجتمع

الذى يسمح له بالتصرف بهذا الشكل سيتمكن لا محالة من استغلال كل ما لديه بالشكل الأمثل ليحقق الازدهار بمرور الوقت. وملاحظته الشهيرة عن الجزار والبقال والخباز (سالفة الذكر) لم تكن رؤية عميقة للطبيعة البشرية فحسب، بل وضحت أيضا فلسفته عن الاعتماد على الذات: نحن نصبح أكثر قدرة على مساعدة الآخرين عندما نلبى كل احتياجاتنا أولا.

الثروة من خلال التخصص

لم تكن مصادفة أن يبدأ "سميث" كتابه بالحديث عن الأيدى العاملة. فهو يرى أن ثراء الأمم يعتمد فى المقام الأول على مدى تنظيم القوى العاملة بها أو تعتمد - كما يصوغها هو - "على المهارة والبراعة والحكمة التى يستغل بها عمالها طاقاتهم". ويعتمد أيضا ثراء الأمم على حجم النسبة المشتركة فى أعمال مفيدة من سكانها.

وهو يشير إلى أن الدول الغنية لا يعمل الكثير من سكانها، مع ذلك يغطى المجتمع ككل حاجات الجميع وبشكل فائض على الحد. والسبب وراء هذا يرجع إلى أن الدول الغنية لديها "تقسيم وتخصيص للعمالة" أفضل بكثير من ذلك الموجود فى الدول الفقيرة. فهى تتمتع بكفاءة عظيمة عند توزيع المهام على الأفراد طبقا لمهاراتهم وقدراتهم، وهكذا يتم توفير الوقت المهدر فى تغيير الفرد لمهامه وانتقاله من واحدة لأخرى. وأعطى "سميث" المثال الشهير الآن عن عملية صناعة المشبك. فالورشة التى يتم تقسيم عملية صناعة المشابك فيها (عامل مسئول عن سحب السلك، وآخر مسئول عن فرده، وثالث مسئول عن قطعه ... إلخ) تجدها تنتج فى الأسبوع الواحد مشابك أكثر آلاف المرات مما تنتجه ورشة يقوم فيها شخص واحد بكل هذه المهام.

ومبدأ تقسيم العمل لا ينطبق على عمليات الإنتاج المادى فحسب. وكتب "سميث" أن الفلسفة أو عملية خلق الأفكار الجديدة فى المجتمعات المتقدمة تصبح "تخصص" مجموعة معينة من الأشخاص يكونون مسئولين عنها إلى جانب وظائفهم اليومية العادية. ومع مثل هذه الدرجة من التخصص "يصبح كل فرد أكثر خبرة فى مجاله المميز، لتصبح المحصلة العامة المزيد من الإنتاج ليزيد حجم العلوم بدورها نتيجة لكل هذا". وفى المجتمع المدار بشكل سليم يؤدى تقسيم العمل إلى حدوث "ثراء ورخاء كونيين" وهو ما سيسمح حتى لأصغر العمال بتغطية وتلبية كل احتياجاتهم.

ما الذى يحدد القيمة؟

السعر الحقيقى لأى شىء، والتكلفة الحقيقية التى على الإنسان دفعها ليمتلك أى شىء هى الكد والمشقة المبذولة لاكتساب هذا الشىء.

طبقا لـ"سميث"، فإن حجم المجهود المبذول فى صناعة شىء ما لتجنيب المشترى بذل نفس المجهود ليحصل عليه هو ما يحدد قيمته. ويصبح الناس أغنياء من خلال تقديمهم لشىء ما ذى نفع عظيم يوفر مجهود الآخرين فلا يجعلهم فى حاجة إلى القيام بنفس المجهود مرة أخرى من

أجل الحصول عليه. على سبيل المثال: الشىء الذى يستغرق الخبير - الذى أمضى ٢٠ عاما فى صقل مهاراته - ساعة فى إعداده قيمته أكبر من ذلك الذى "يستغرق شهرا ليعده أى فرد عادى غير متخصص".

كيف تصبح الأمم ثرية؟

يقدم "سميث" وصفة بسيطة للطريقة التى تتبعها الأمم لتحقق الثراء، وأول خطوة فى هذه الوصفة هى أن يتمكن مواطنو الدولة من الادخار بشكل سليم. وهو يشير إلى أن الأشخاص المسرفين هم "عدو الشعب"، بينما الشخص المقتصد فى مجتمع ما يصبح مثله مثل "فاعلى الخير". وبعد ذلك يتم استثمار هذه المدخرات للحصول على نتائج مثمرة، وهو ما سيزيد بدوره من حجم العمالة وفرص العمل.

قد تبدو وصفة الثروة (الادخار - الاستثمار - العمالة) أمرا بديهيا لنا فى الوقت الحالى، لكن فى عصر "سميث" لم تكن هذه هى الرؤية السائدة لإثراء الشعوب على الإطلاق. وكان المذهب التجارى فى هذا الوقت يرى أن الهدف الاقتصادى لأية أمة هو بزيادة مخزونها من الذهب والفضة وأى معدن نفيس سواء تم هذا بالتجارة أو الحرب. على النقيض تبدو وصفة "سميث" أكثر اعتدالا ويمكن لأفراد الطبقة الوسطى تطبيقها. لقد اعتمدت الوصفة على أخلاقيات البروتستانت فيما يتعلق بالاقتصاد والصناعة واهتمام كل فرد بشئونه الخاصة به.

الوسيلة الأخرى التى يمكن للأمم تحقيق الثراء بواسطتها هى التجارة. ويشير "سميث" إلى أن أكثر ثقافات الماضى نجاحا هى التى اعتمدت على التجارة، خاصة التجارة عبر البحر. والدول التى تعمل بالتجارة هى دائما الأكثر ثراء من تلك التى لا تعمل بها، فالدول التجارية قادرة على شراء المواد الخام التى لا تمتلكها لتحولها إلى منتجات وبضائع ذات قيمة أكبر بكثير من السلع الخام لتبيعها للدول الأخرى بأرباح ضخمة. والنقطة المهمة فى موضوع ثروات الأمم هى أنها تنمو وتزداد عندما يتم توزيع وتبادل الأشياء والأموال. وكانت المدن الأوروبية فى القرون الوسطى تفهم هذا المبدأ جيدا، فمدينة مثل فلورنسا لم تجمع ثرواتها الضخمة من التعامل والتجارة مع المدن والقرى المجاورة لها وإنما جمعتها من "أقصى بقاع العالم بعدا عنها". أما المدن والدول قصيرة النظر التى ظلت داخل نطاق حدودها فحسب فكان محكوما عليها بالانهيار.

ما يجب الابتعاد عنه: النهب والحروب والكماليات

إذا أنفق الإنسان أمواله على الكماليات بدلا من بناء وتكوين رأسمال سيأتيه يوم يحتاج فيه لدفع حساب كل ما أنفقه. من جهة أخرى فإن الدول التى تنفق أموالا ضخمة على القصور وعلى فخامتها وعلى الحروب غير الضرورية هى دول تبحث عن المشاكل.

الأمم أيضا التى تؤمن بقدرتها على تحقيق الثراء لا من خلال التنمية أو الصناعة وإنما من خلال نهب وسلب ثروات وممتلكات الدول الأخرى هى أمم فاسدة. ويشير "سميث" إلى أن

"التعطش الشديد للذهب" هوما أتى بالإسبان للعالم الجديد. مع ذلك لم تسهم النتائج فى النهاية وعلى المدى الطويل فى رفع مستوى رخاء أو ازدهار إسبانيا. وبدلا من الشروع فى النهب بحثا عن المكاسب الرائعة يمكن لأية دولة التقدم حتى ولو ببطء من خلال تنمية مواردها وتوظيف التجارة لبيع الفائض من إنتاجها ولتوفير ما تحتاج إليه لصناعة منتجات ذات قيمة مرتفعة.

شكك "سميث" فى الشركات التجارية التى تمارس الاحتكار (مثل شركة إيست إنديا) مستغلة تفويض الحكومة لها لتعمل على إثراء أصحابها فحسب، كما لم يبد تحمسه بفكرة استعمار الدول الأخرى. تم تأليف هذا الكتاب عندما كانت أمريكا لا تزال عبارة عن مجموعة من المستعمرات البريطانية، وفى هذا الوقت ناصر "سميث" فكرة انسحاب بريطانيا من أمريكا. وقد كتب عن الحاكم البريطانى بأنه دائما ما تخيل أمريكا كمنجم للذهب إلا أنها لم تكن أبدا سوى "مشروع لمنجم ذهب". وكلف الاستعمار دافعى الضرائب البريطانيين أكثر من المكاسب التى حققها؛ لذا فقد رأى "سميث" أن الوقت قد حان للبحث عن طموح أكثر اعتدالا.

الحرية الطبيعية

فى عهد "سميث" بلغت مشاعر الغضب والإحباط تجاه الروتين الحكومى ذروتها. وكانت هناك حشود من الموظفين الحكوميين الذين عملوا على ضمان أخذ كل مليم ممكن من المواطن عبر شتى أنواع الضرائب والجمارك والرسوم والقوانين الاعتباطية. وحقق هذا الكتاب نجاحا ضخما لأنه أشار إلى مبادئ الحرية الطبيعية التى افترضت حرية المواطنين فى اتباع ما فيه مصالحهم الاقتصادية مع أقل قدر ممكن من التدخل الحكومى.

أصر "سميث" على وجود ثلاثة جوانب فحسب ينبغى للحكومة لعب دور فيها:

- حماية المجتمع من "بطش وانتهاكات المجتمعات المستقلة الأخرى".
- حماية المواطن من "ظلم أو اضطهاد أى مواطن آخر فى المجتمع"، مع تأسيس نظام قضائى مستقل لحل النزاعات.
- تأسيس وصيانة المؤسسات والأعمال عامة التى تحتاج إلى تكاليف باهظة لا يمكن للأفراد تحملها والتى تقدم منفعة عامة للمجتمع بأسره.

كل هذه الأشياء السابقة يجب تمويلها من أموال الضرائب. لكن عندما يكون هناك شىء يفيد قطاعا واحدا فقط من المجتمع يجب أن يتم تمويله بصورة شخصية أو بفرض ضرائب معينة على مستخدميه أو المنتفعين بها مثل رسوم الطريق. وعلى الرغم من دعم "سميث" لوضع نظام للتعليم الأساسى يضمن قدرة الجميع على القراءة والكتابة والجمع والطرح تجده يقترح بأن على الأشخاص المستفيدين بشكل أكبر من التعليم الاستعداد لدفع مقابل له.

تعليق أخير

قد يجد البعض هذا الموضوع مملا إلا أن دور الحكومة هو أمر ضرورى وحيوى عند التفكير فى مسألة جمع الثروة وتحقيق الازدهار بما أننا نعيش فى مجتمعات محكومة بقوانين وسياسات.

عندما نشر هذا الكتاب، كانت أوروبا على وشك دخول حقبة صناعية جديدة وكانت هناك حاجة إلى تغيير طبيعة الحكومات بسرعة تفاديا لحدوث أية ثورات. لقد سئم الناس من كل شىء ورغبوا فى التمتع بحرية السعى لتشكيل مصائرهم الاقتصادية بأنفسهم. للوهلة الأولى قد يعتقد الحكام أن عنوان الكتاب يشير إلى ثروات الحكومات بينما لجأ "سميث" لكلمة "أمم" ليشير بها إلى الشعوب. وهو رأى أن الحكومات الذكية لم تضع ثقتها فى نفسها لتحقيق الازدهار وإنما وضعتها فى براعة وإبداع مواطنيها.

بساطة ومنطقية شرح "سميث" لدور الحكومة ساعد كتابه على البقاء فى مواجهة الزمن. واليوم تنزع الحكومات إلى النمو والتوسع بالتحرك والتدخل فى مجالات ليست من شأنها، وهذا يؤدى فى النهاية إلى إفقار الشعب لا محالة. وعلى الرغم من ثقة الحكومات فى قدرتها على "اختيار الفائزين" عند دعم صناعات معينة دون غيرها من أجل توفير فرص عمل يحذر "سميث" من خطورة هذه الاستثمارات واحتمالية إفسادها للقدرة الطبيعية للمجتمع لتوظيف موارده بأفضل الطرق الممكنة.

وهذا العمل الرائع الذى ألفه "سميث" متاح الآن للتحميل المجانى من الإنترنت. أما بالنسبة للقراء الذين لا يشعرون بالرغبة فى قراءته لكنهم مع ذلك مهتمون بموضوع كيفية تحقيق الدول للثراء فيمكنهم قراءة العمل الكلاسيكى المعاصر لـ"دافيد لادز" بعنوان *The Wealth and Poverty of Nations* (يمكنك الرجوع للتعليق عنه فى كتاب *50 Success Classics*).

أدم سميث

ولد "سميث" عام ١٧٢٣ فى كيركادلى - اسكتلندا. كان والده يعمل مراقبا للجمارك لكنه توفى قبل ميلاده بستة أشهر. عندما بلغ "سميث" السادسة عشرة، التحق بجامعة جلاسجو ليدرس فلسفة الأخلاق، ثم استكمل دراسته بعد ذلك فى جامعة أوكسفورد. وبدأ فى تقديم محاضرات عامة بإدنبرة عام ١٧٤٨، وفى عام ١٧٥١ تم تعيينه رئيسا لقسم المنطق - الذى سمى فيما بعد بفلسفة الأخلاق - بجامعة جلاسجو.

استقال "سميث" من منصبه عام ١٧٦٣ ليعمل معلما خاصا لشاب اسكتلندى من النبلاء (دوق بوكليوش). سافر الاثنان معًا حول أوروبا وقابلا الكثير من المثقفين بمن فيهم "تارجوت" و"هيلفيتو" و"قويسناى". وعند العودة إلى اسكتلندا، قضى "سميث" معظم العقد التالى فى تأليف هذا الكتاب. وسيرًا على خطى أبيه، تم تعيينه عام ١٧٧٨ ليصبح مفوض الجمارك بإدنبرة.

عندما مات "سميث" عام ١٧٩٠ ترك ثروة كبيرة للجمعيات الخيرية - فهو لم ينجب أبناء ولم يتزوج قط.

١٩٩٦

المليونير فى المنزل المجاور

" مهما كان دخلك عليك بالعيش دائما بأقل مما تسمح به مواردك" .

" ما الذى اكتشفناه فى كل أبحاثنا؟ بشكل رئيسى ... اكتشفنا أن جمع الثروات يتطلب الانضباط والتضحية والعمل الجاد" .

" ما الذى يمكنك تقديمه لأطفالك لتحسن احتماليات أن يصبحوا أشخاصا منتجين على المستوى الاقتصادى فى المستقبل؟ إلى جانب تسليحهم بالتعليم عليك بخلق بيئة تعلى من شأن التفكير المستقل والأفعال وتحتفى بالإنجاز الشخصى وتكافئ التحلى بصفات على شاكلة المسئولية والقيادة" .

الخلاصة

أغلب الناس يصبحون مليونيرات ليس بسبب حصولهم على ميراث أو ربحهم لليانصيب، لكن بسبب أنهم يجنون دخلًا محترمًا من عمل يحبونه ويعيشون بشكل أقل مما تتيحه مواردهم وأنهم يستثمرون مدخراتهم.

كتب عن نفس الموضوع:

دايفيد باخ: المليونير التلقائى صـ ٢٦
تى هارف إكر: أسرار عقل المليونير صـ ١٠٦
سوزى أورمان: النساء والمال صـ ٢٦٢
دايف رامسى: إعادة فهم السلام المالى صـ ٢٩٠

الفصل ٤٦

توماس جيه ستانلى
وويليام دى دانكو

عندما بدأ "ستانلى" و"دانكو" بحثهما عن حياة وعادات الأثرياء بأمريكا فى فترة السبعينات، أدهشهم عدم وجود سوى القليل من المعلومات. والاثنان حاصلان على درجة أكاديمية فى الأعمال، واهتما بدراسة هذا الموضوع. وكأغلب الناس، افترضا أن الأثرياء هم أشخاص متباهون ذوو ذوق راقٍ ويميلون لاستخدام أرقى الأشياء وأفضلها. وطبقا لذلك، كان أسلوبهما الأول فى البحث هو التركيز على الأحياء الراقية وقاطنيها. لكن لدهشتهما وجدا أن العديد من قاطنى هذه الضواحى ليسوا فى الواقع أثرياء، والأكثر إثارة للدهشة أن الأثرياء الفعليين يعيشون فى مناطق أكثر تواضعا.

يصف "ستانلى" و"دانكو" الأبحاث التى أجريت من أجل إعداد هذا الكتاب بأنها "الأكثر شمولا من بين كل الأبحاث التى أجريت عن الأثرياء فى أمريكا وكيفية تحقيقهم لهذا الثراء"، وشملت الأبحاث إجراء مقابلات مع أكثر من ٥٠٠ مليونير، وملء ١٠٠٠ استطلاع رأى شمل أكثر من ٢٠٠ سؤال. ولم يجر المؤلفان أبحاثهما على المليونيرات الصغار فحسب وإنما شملوا بالدراسة أيضا كبار المليونيرات الذين تتخطى قيمتهم الـ١٠ ملايين دولار. فى أحد المواقف أثناء إجراء هذه الدراسة جمع المؤلفان مجموعة تفكير مكونة من المليونيرات الكبار وأعدا لهما مائدة طعام حافلة بأفضل المشهيات وطعام الذواقة وأرقى أنواع الشراب ليشعروا كما لو أنهم فى منازلهم. على الرغم من ذلك لم يلمس الحضور كل الأشياء الفاخرة ليجتمعوا كلهم على أكل الرقائق والمقرمشات. واتضح أن الذواقة الوحيدين من بين الحضور كانوا أعضاء فريق البحث أنفسهم!!

مثل هذه الملاحظة غير المتوقعة "غيرت حياة" المؤلفين. فـ"ستانلى" على سبيل المثال - والذى ترك الدراسة الأكاديمية - ألف العديد من الكتب عن كيفية التسويق للأثرياء وكيف تصبح مستشارا لحساب الشركات المالية فى شئون واحتياجات الأثرياء. ولقد أصبح هذا الكتاب هو النسخة الشعبية لبحثهما (فى الواقع اكتسب الكتاب شعبية شديدة فبيعت منه ٢,٥ مليون نسخة) إلى جانب تقديمه لمادة شيقة للغاية للقارئ.

تعريف الثروة

إذا كنت محظوظا بما فيه الكفاية لتجنى دخلا سنويا كبيرا. هل ترى أن ذلك يجعلك ثريا؟ طبقا لـ"ستانلى" و"دانكو" الإجابة هى لا بالطبع. والمقياس الحقيقى للثروة هو القيمة الصافية. وهما

يقولان:

أغلب الناس يفهمون الأمر بشكل خاطئ بالكامل فيما يتعلق بالثروة، فالثروة ليست مرادفا للدخل. وإذا كنت تحصل على دخل محترم كل عام وتنفقه بالكامل فأنت لن تحقق الثراء بالتأكيد. كل ما هنالك أنك تعيش حياة رغدة فحسب. الثروة هي كل ما تجمعه وليس ما تنفقه.

وطبقا لهذا التعريف توصل البحث إلى أن ٣,٥٪ من الأسر الأمريكية تخطت حاجز المليون، كما أن نصف ثروات الأمريكيين متركزة فقط مع هذه الأسر. وبينما تعيش الغالبية الأغلبية من الشعب فى انتظار رواتبهم أول كل شهر، جمعت هذه الأسر ما يكفى ليعيشوا بدون الحاجة إلى العمل على الإطلاق لمدة ١٠ سنوات على الأقل فهم جمعوا أموالا وصفها المؤلفان بـ"أموال تجعل شيئا لا يهمك فى هذه الحياة".

شريحة المليونيرات التى أجرى عليها البحث بلغ متوسط القيمة الصافية لكل فرد فيها ١,٦ مليون دولار، بينما كان معدل الثروة هو ٣,٧ مليون دولار. أما من تخطت قيمتهم ١٠ملايين دولار فهم ٦٪ فقط. والواضح طبعا أن أولئك الأشخاص ليسوا فائقى الثراء، لكنهم أشخاص عاديون تمكنوا من البلاء بشكل حسن على مدار حياتهم. وهذا هو كل ما يهم طبقا لوجهة نظر المؤلفين، وهنا هما يقترحان أن هذا المستوى من الثراء يمكن للكثير من الأشخاص الوصول إليه حتى لو بدأوا من الصفر.

ما وضعك؟

يقترح عليك المؤلفان الحكم على قيمتك الصافية عن طريق مقارنتها نسبة وتناسبًا مع عمرك ودخلك حتى تتمكن من قياس تقدمك على طريق الثروة. وهما قدما قاعدة رائعة ومفيدة للغاية: يجب أن يساوى خط البداية لقيمتك الصافية (مع إقصاء الميراث) على الأقل دخلك السنوى مضروبا فى عمرك ثم تقسم الناتج على ١٠.

إذا اتضح أن وضعك المالى جيد وتمكنت من جمع على الأقل ضعفى المبلغ الناتج تصبح "جامعًا مذهلًا للثروة - ج م ث"، وهو ما يجعلك فى أعلى قائمة الـ ٢٥٪ من جامعى الثروة. أما إذا كان ما لديك أقل من نصف خط البداية فأنت "تحت جامعى الثروة - ت ج ث" وهو ما يجعلك فى نهاية قائمة الـ٢٥٪.

تعريف مليونير

إذا كان المليونير النموذجى ليس فاتنا بالشكل الذى نفترضه فما هو إذن شكله الحقيقى؟ التعريف التالى يقدم لك لمحة عن شكله:

الشخص الثرى عادة ما يكون رجل أعمال عاش فى نفس المدينة طوال فترة نضوجه. ويمتلك هذا الشخص مصنعا صغيرا أو سلسلة من المتاجر أو شركة خدمات. وتزوج مرة واحدة وما زال متزوجا. يسكن بجوار أشخاص عاديين ويصرف القليل جدا من ثروته. يشعر بحاجة قهرية للادخار والاستثمار. وهو جمع أمواله بنفسه، و٨٠٪ من مليونيرات أمريكا هم الجيل الأول من الأثرياء.

لخص "ستانلى" و"دانكو" هذا التعريف فى سبع سمات مشتركة يتصف بها الأثرياء:

١ يعيشون فى مستوى جيد وأقل من مواردهم.
٢ يوظفون وقتهم وطاقتهم وأموالهم بكفاءة فى أساليب تؤدى إلى تكوين الثروة.
٣ يؤمنون بأن الاستقلال المالى أكثر أهمية من الظهور بشكل اجتماعى راقٍ.
٤ لم يساعدهم ذويهم بأية أموال.
٥ أطفالهم البالغون مكتفون ذاتيا على المستوى الاقتصادى.
٦ هم خبراء فى استهداف الفرص المتاحة فى السوق.
٧ قادرون على اختيار المهنة المناسبة لهم.

يحتوى الكتاب على فصول تحكى عن كل سمة من السمات السابقة مع بعض النقاط الرئيسية منها التالى:

عش فى مستوى جيد وأقل من مواردك

أفضل ثلاث كلمات وجد المؤلفان أنها تصف الشخص الثرى هى "مقتصد، مقتصد، مقتصد". فالاقتصاد هو أساس كل عمليات جمع الثروة وهو السمة الرئيسية التى تميز الشخص الـ"ج م ث" عن الشخص الـ"ت ج ث". المليونير العادى قادر على استثمار ٢٠٪ من دخله السنوى لتزداد ثروته عاما بعد الآخر بينما ينفق غير المليونير كل شىء أو تقريبا كل شىء يصل ليديه.

اتضح أيضا أن الاقتصاد سمة عائلية. فإذا كان والداك مقتصدين فستصبح أنت الآخر مقتصدا، كما أن شركاء حياة أغلب المليونيرات هم شخصيا أكثر اقتصادا منهم. ومن المنطقى طبعا أن يصعب تحقيق الثراء إذا قام شريك حياتك بإنفاق كل مالك - يصعب ملء الجيب ذى الثقب الكبير فى قاعه.

يشترى المليونيرات أيضا حللا غير باهظة الثمن، وطبعا هم لا يشترونها إلا فى وقت التخفيضات. وهم لا يقودون سيارات فخمة ذات ماركات عالمية، بل عادة ما تجدهم فى سيارات قديمة أمريكية الصنع، والكثير من المليونيرات يفضلون حتى التسوق من أجل الحصول على صفقة ناجحة فى السيارات المستعملة. وفيما يتعلق بالمنازل يمتلك المليونير العادى منزله منذ وقت طويل فى حى متواضع لكن جميل فى نفس الوقت. وتذكر أن المليونيرات لا يعيشون فى بيفرلى هيلز أو

هامبتونز وإنما يعيشون فى المنازل المجاورة لك. باختصار، يتحكم المليونيرات وبقوة فى أمورهم المالية، مهما زادت ثرواتهم يظلون متمسكين بعاداتهم القديمة لوضع الميزانيات والخطط.

كيف نشأ المليونيرات وكيف ينشئون أطفالهم؟

أغلب المليونيرات لم يلتحقوا بمدارس خاصة، ولم يحصلوا سوى على القليل جدا من المساعدة المالية عندما كبروا حتى ولو كان ذووهم موسرين، وحصلوا على ميراث قليل - هذا إن حصلوا عليه من الأساس.

يقدم "ستانلى" و"دانكو" نصيحة سليمة قائمة على أبحاثهم عما ينفع أو لا ينفع فيما يتعلق بتربية أولادك على الصعيد المالى. وهما يقترحان التالى:

- لا تقدم منحا مالية لأبنائك البالغين. فالمنح ستجعلهم يعتمدون ماليا عليك وستشجعهم على التحول إلى مستهلكين. بدلا من ذلك علمهم عاداتك وانضباطك الاقتصادى.
- لا تظهر ثروتك لأطفالك، أو على الأقل ليس بشكل كامل حتى يصبحوا أشخاصا ناضجين وناجحين على الصعيد المالى. وإن لم تفعل هذا فقد يبدأون فى صرف الأموال بشكل زائد على الحد مع توقع الحصول على ميراث ضخم، والتناقش حول الميراث قد يؤدى إلى تقويض الروابط والعلاقات العائلية.
- علم أطفالك أن ما يهم حقا هو الإنجاز وليس الرموز المادية للنجاح. فيمكن للمال أن يكون مقياسا للإنجاز لكنه بالطبع ليس المعيار الوحيد.

الرسالة الرئيسية هنا هى أن أفضل منحة يمكنك تقديمها لأطفالك هى مساعدتهم على تنمية شخصية قوية. وحتى تتمكن من ذلك يجب أن يواجهوا تحديات الحياة ويتعلموا من تجاربهم وبالتالى سيشعرون بالشجاعة بدلا من الاختباء وراء درع الثروة.

اختر الوظيفة المناسبة

أغلبية المليونيرات غير المتقاعدين يمتلكون أعمالهم الخاصة بهم، والواقع يؤكد أن أصحاب الأعمال فرصتهم فى الثراء مضاعفة أربع مرات مقارنة بالموظفين. لكن على الرغم من هذا، وقبل أن تهرع لتبدأ عملك الخاص بك يبادر "ستانلى" و"دانكو" بالإشارة إلى أن أغلبية أصحاب الأعمال ليسوا مليونيرات وأن ٢٠٪ من الموظفين أصبحوا مليونيرات. وبدء وإدارة عمل ناجح هو تحد غاية فى الصعوبة، لذا لا تستقل من عملك المستقر إذا لم تكن واثقا من قدرتك على النجاح.

والتهديد المشترك الذى واجهه من حققوا النجاح هو القدرة على مواجهة المخاطر والمجازفات. وهذا الأمر يعد أكثر أهمية حتى من اختيار النوع "الملائم" من العمل. وفى الواقع العديد من

المليونيرات يمتلكون أعمالا ذات أهمية منخفضة مثل مغاسل التنظيف وشركات قطع الغيار. ولأنهم غير مثقلين بالحاجة إلى التظاهر يسعد المليونيرات باستغلال الفرص أينما كانت.

بغض النظر عما إذا كانوا أصحاب أعمال أو موظفين يشعر معظم المليونيرات بمتعة تجاه أعمالهم فتجدهم يقضون فيها من ٤٥ إلى ٥٥ ساعة فى الأسبوع. وهذا يذكرنا بشعار "مارشا سينتار": "اعمل ما تحب"، وسوف يأتى المال لاحقًا، على النقيض تجد أن الأشخاص الـ"ت ج ث" يعملون فقط لأنهم فى حاجة إلى المال لتمويل عاداتهم الاستهلاكية القوية".

أين ينفق الأثرياء أموالهم؟

الأثرياء هم أشخاص مقتصدون حقا، لكن هل يعنى هذا أنهم بخلاء؟ فى الواقع هم ينفقون المال لكن يفعلون هذا بحكمة. لأنهم كانوا أشخاصا مقتصدين بما فيه الكفاية ليصبحوا أثرياء تجدهم يميلون بشكل طبيعى لإنفاق أموالهم فى أوجه تحافظ على هذه الثروة وتزيدها إلى جانب استبقائها لأطفالهم. وهذا يشمل الاستعانة بالخدمات المتخصصة للخبراء فى مجال الاستثمار والمحاسبة والضرائب والقانون. وهم يعرفون أيضا أن التعليم الجيد هو استثمار قوى، والكثير منهم مستعد لدفع المصاريف الباهظة للمدارس الخاصة التى يلتحق بها أطفالهم وأحفادهم. وعلى الرغم من تعامل بعضهم مع هذه المصاريف باعتبارها مبالغًا فيها. أخيرا وليس آخرا يعرف المليونيرات جيدا أن الأمان المالى تصبح قيمته ضئيلة للغاية بدون الصحة السليمة، ولذا تجدهم يسعون وراء الحصول على رعاية طبية فائقة بشكل مستمر.

تعليق أخير

قد يبدو هذا الكتاب كدليل إرشادى لتحقيق الثراء، لكن هذا ليس الهدف الحقيقى للكتاب. فالمؤلفان يستعرضان وببساطة نتائج بحثهما عن شريحة معينة من الناس أصبحوا مليونيرات، والقارئ بعد ذلك حر فى الاستفادة بالنتائج التى تم التوصل إليها. وقد يجد بعض القراء الكتاب به بعض التكرار لكنه مع ذلك سيقدم لهم قراءة ممتعة، كما يحتوى على نبذات شخصية سريعة لتساعدك على تذكر النتائج بشكل أفضل. ولأن هذا العمل هو فى الأساس تقرير لبحث عن شريحة من الأشخاص العاديين توجد به كمية لا بأس بها من البيانات والجداول، مع ذلك هذا التأسيس الموضوعى للكتب يحسب له فهو أفضل من الكتب المكتوبة بالكامل بناء على تجربة المؤلف الشخصية.

ورسالة "ستانلى" و"دانكو" المقصودة من وراء هذا العمل هى أن الاستهلاك والترف ليسا بنفس درجة أهمية الراحة والسلام الناتجين عن عمل تحبه والالتزام بالادخار خطوة بخطوة لتكون ثروة. أشار "أرسطو" إلى أن السعادة هى نتيجة مباشرة لتطويرك من شخصيتك، كما يشير المؤلفان إلى أن المليونيرات العاديين يستمتعون بمستوى أعلى من الرضا عن الحياة مقارنة بالآخرين. ويبدو أن الانضباط الذى يجعلهم أثرياء يوفر لهم أيضا درجة أعلى من السعادة.

توماس جيه ستانلى وويليام دانكو

حصل " ستانلى" على درجة الدكتوراه فى إدارة الأعمال من جامعة ولاية جورجيا. وكان فيما سبق بروفيسورًا للتسويق فى نفس الجامعة، كما عمل بجامعة نيويورك ـ ألبانى. من بين كتبه الأخرى (1997) ـ Marketing to the Affluent، و(1997) ـ Networking with the Affluent، و(1997) ـ Selling to the Affluent، و(2001) The Millionaire Mind، وMillionaire (2004) ـ Woman Next Door. وهو يعيش الآن مع أسرته فى أتلانتا بولاية جورجيا.

حصل " دانكو" على الدكتوراه من معهد رينسيلار للفنون المتعددة، وهو بروفيسور مساعد ورئيس قسم التسويق بجامعة نيويورك ـ ألبانى.



١٩٨٧

فن الصفقات

" أحب أن أفكر بطموح وعلى نطاق واسع. الأمر بالنسبة لى بسيط للغاية: إذا كنت ستفكر على أية حال لن يجهدك التفكير بطموح وعلى نطاق واسع. وأغلب الناس يفكرون بضيق أفق لأنهم خائفون من النجاح، خائفون من اتخاذ القرار، خائفون من تحقيق الفوز. وهذا يقدم للأشخاص مثلى فرصا كبيرة فى الحياة".

"لا أفعل هذا من أجل المال؛ فلدىَّ ما يكفى، بل أكثر مما قد أحتاج إليه طوال حياتى. أنا أفعل هذا من أجل المتعة، فالصفقات هى فنى وهوايتى. وهناك أشخاص يرسمون لوحات رائعة على القماش أو يكتبون شعرًا رائعا، وأنا أحب عقد الصفقات، خاصة الكبير منها. هكذا أحقق نجاحى".

"لدىَّ ميل عنيد للصفقات المعقدة، جزء من هذا سببه التشويق الزائد الذى تقدمه إلى جانب أن الاحتماليات الأكبر للحصول على سعر أكبر تكمن فى الصفقات الصعبة".

الخلاصة

حتى تحقق النجاح فى الأعمال تحتاج إلى رصيد من الجرأة والدعاية، بالإضافة إلى الصبر والحذر والمرونة.

كتب عن نفس الموضوع:

بى تى بارنام: فن الحصول على المال صـ ٣٤
فيليكس دينيس: كيف تصبح ثريًّا صـ ٨٢
كونراد هيلتون: كن ضيفى صـ ٢٠٥
أندرو ماكلين و جارى إلدرد: الاستثمار فى العقارات صـ ٢٣٨
ويليام نيكرسون: كيف حولت ١٠٠٠ دولار لثلاثة ملايين دولار من العقارات - وفى وقت فراغى؟ صـ ٢٥٤


مجلة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
الابتسامة

الفصل ٤٧

دونالد ترامب

بفضل ترويجه لذاته وأسلوب حياته النابض بالنشاط وصفقاته الضخمة كان "دونالد ترامب" شهيرا بالفعل عندما نشر هذا الكتاب باعتباره رمز من رموزًا الرأسمالية. مع ذلك كان توقيت الكتاب أيضا رائعا، فلقد صدر مباشرة قبل المشاكل التى تعرض "ترامب" لها فى أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات والتى كادت تقضى عليه. وأصيب أعداؤه بالغم عندما تعافى من كبوته ليعود بشكل أكبر مما سبق. والشخص الذى قال بعدم وجود أية فرص ثانية فى الحياة الأمريكية لم يضع فى حسبانه قوة العلامات التجارية، ومثلما حدث مع رجل الإعلام الشهير "بى تى برنام" كان جزء كبير من ثروة "ترامب" معتمدا على اسمه وشهرته. وعندما اتصل مجموعة من المنتجين به عام ٢٠٠٣ ليكون الشخصية المحورية فى برنامج جديد لتليفزيون الواقع يدور عن عالم الأعمال وروح المبادرة - برنامج المتدرب - رأى فى هذا الأمر فرصة لزيادة شهرته وتعريف الجيل الجديد بنفسه.

مع ذلك ومن بين كل كتب "ترامب" التى صدرت مستقلة نجاح هذا البرنامج ما زال كتاب *The Art of Deal* يقدم أفضل رؤية عما بداخل الإنسان. وعلى الرغم من مرور ٢٠ عاما على هذا الكتاب تجد به الفلسفة والطرق الجوهرية التى حافظت على نجاحه على مدار ٣ عقود. الاختلاف الوحيد أنه كان آنذاك شخصا متهورا ومتباهيا مستعدا لتجربة أى شىء والتعامل مع أى شخص، أما الآن فقد أصبح خبيرا حكيما فى عالم الأعمال مع الاحتفاظ بحب التباهى والظهور. وربما يكون حجم عملياته قد كبر، لكن "ترامب" الثمانينيات ما زال هو نفسه "ترامب" اليوم. فى هذا التعليق سنطلع على بعض الصفقات والمعتقدات والاستراتيجيات التى أدت إلى نجاحه وازدهار أعماله حتى فى الأوقات العصيبة.

فكر بطموح

كان "فريد" - والد "ترامب" - متعهدا بمنطقة نيويورك الإدارية مسئولا عن مراقبة المنازل المؤجرة. على الرغم من قلة ربحية هذا العمل وملله تمكن والده من تحقيق النجاح بسبب قوته وصلابته. وعلى الرغم من فضاء "ترامب" لفترة طفولته وهو يتبع والده فى مواقع المنازل المختلفة كان دائما ما يحلم بمانهاتن وبإقامة مشاريع عملاقة ومميزة بها.

كان أول مشروع له بمانهاتن هو الكومودور: فندق ضخم متهدم بمنطقة منخفضة الإيجارات. وهو يقول فى هذا الوقت "كنت فى السابعة والعشرين فحسب، ولم أكن قد نمت فى فندق من

قبل". لكنه بدأ فى بناء صرح عملاق مكون من ١٤٠٠ غرفة ليظل أكبر فندق فى نيويورك لمدة ٢٥ عاما.

الترويج ثم الترويج

يشير "ترامب" إلى أن مقولة الموقع هو أهم شىء عندما يتعلق الأمر بالعقارات هى عبارة عن خرافة. الموقع مهم بالفعل لكن حتى تستفيد لأقصى درجة من أى ممتلكات عقارية (خاصة الشقق) ستحتاج إلى خلق حس بالقيمة أو الغموض لتجذب الناس لشرائها. وهو يعلق قائلا:

قد لا يفكر الناس بطموح كبير لكنهم مع ذلك يشعرون بالإثارة بسبب الأشخاص الطموحين. لذلك بعض المبالغة لن تضر أحدا. والناس يرغبون فى تصديق أن شيئا ما هو الأكبر والأعظم والأكثر روعة.

حتى تجعل مشروعك ملحوظا يجب أن تكون مختلفا أو حتى جامحا، وهذا سيزيد من فرصك فى التحول إلى قصة من قصص الإعلام. ولا يخطب "ترامب" ود الجمهور من أجل الدعاية فى حد ذاتها (فى الواقع، هو يدعى أنه شخص يحتفظ بخصوصيته للغاية)، وهو يشير إلى أن مقالة صغيرة عنه بالنيويورك تايمز لها قيمة أكبر بكثير من قيمة صفحة إعلانات كاملة تكلفه ١٠٠٠٠٠ دولار - حتى ولو كانت مقالة ساخرة أو تتحدث عنه بشكل سلبى.

تحلَّ بالصبر ثم استعد للهجوم

على الرغم من صورته البراقة كان أحد العناصر وراء نجاح "ترامب" هو استعداده للانتظار. على سبيل المثال، هو ظل يتحين الفرصة لأعوام للحصول على موقع بونويت تيلر والذى أصبح فى النهاية برج "ترامب" بعد إلحاحه ومراسلته المستمرة لملاكه ليعبر عن رغبته فى الحصول عليه. واستمر فى مجهوده هذا مشيرا إلى التالى: "لأن فى أغلب الأوقات تعد المثابرة المطلقة هى ما تشكل الفارق بين النجاح والفشل" عندما حصل الملاك الجدد - الذين كانوا فى موقف مالى ضعيف - على الموقع كان "ترامب" هو أول من لجأوا إليه من أجل البيع.

فى مناسبة أخرى، قرأ عن شركة فى مأزق رهيب بينما كان تنفيذيوها يسافرون هنا وهناك مستغلين طائرة الشركة الـ بوينج ٧٢٧. وفى هذا الوقت كانت تلك الطائرة تقدر بـ٣٠ مليون دولار وهى جديدة، فعرض "ترامب" ٥ ملايين على الشركة فى مقابل الحصول عليها ليدفع فى النهاية ٨ ملايين دولار - وهو بالطبع تخفيض ضخم. ويدعى "ترامب" أنك إذا تمكنت من طرح طلبات مهولة مع الحفاظ على وجه جاد فستحصل بالتأكيد على الصفقة.

والكثير من نجاحات "ترامب" حدثت لأنه كان يعرض شراء الأصول قبل طرحها فى السوق. ويؤمن الكثير من البائعين بأن مشتريًا فى اليد خير من اثنين على الشجرة. وهو كتب قائلا "أسوأ شىء يمكنك فعله فى صفقة ما هو أن تبدو عليك أمارات الاستماتة للحصول عليها. وأنت تحتاج إلى التسلح بنفوذ: اعرف ما الذى يحتاج إليه البائع أو يرغب فيه وقدمه له بالإضافة إلى سعر الشراء.

أسرار صانع الصفقات

فى مدينة نيويورك يعد تطوير العقارات أمرًا معقدًا. فالمدينة تتمتع بتخطيط بيزنطى صارم وقوانين لتقسيم المناطق، وهو ما يعنى أن أغلب اقتراحات التطوير - خاصة الكبير منها - يتم رفضها. وعملية تشييد برج "ترامب" الشهير الخامسة بالشارع رقم ٥٧ (مع شلالات المياه الرخامية فى المدخل، والمتاجر الفارهة، والشقق التى يمتلكها النجوم وأصحاب الملايين) حققت نجاحا هائلا، لكن حتى يتمكن "ترامب" من الوصول لهذه النتيجة كان عليه خوض صراع مع سلطات المدينة حول الارتفاع والشكل الجمالى (لموقع الأرض المتميز) ودرجة الراحة التى ستوفرها للجمهور. وكانت هناك مفاوضات طويلة ومليئة بالترهات من أجل شراء عقد إيجار للمبنى الموجود بالفعل، وللأرض المقام عليها البناء، ولحقوق الهواء فوق متجر تيفانى المجاور للأرض، ولمساحة الأرض الصغيرة للحديقة الخلفية (طلب آخر من طلبات المدينة). وكان عليه جمع المال من أجل هذا المشروع، لكن البنوك لم تكن ميالة لتقديم أى تمويل حتى تستقر الأمور كلها. وكان نجاح مشروعه السابق - فندق الكوندور/حياة - فقط هو ما مكنه من الحصول على قرض.

نقطة رئيسية لفهم نجاح "ترامب" هى حبه للتعامل مع التعقيدات. وما يبدو فى أعين الآخرين مشكلة كبيرة يراه هو فرصة ضخمة تجذب قواه الإبداعية. وجميع صفقاته هى أشبه برمى كل الكرات فى الهواء فى نفس اللحظة، وكل هذا كان حتى قبل وضع حجر الأساس. وهو يشير إلى أن زيادة تعقيد الصفقة يعنى فى المقام الأول اجتذاب عدد أقل من الأشخاص لها - وهذا يعنى احتمالات أكبر للربح إذا أتت الصفقة بثمارها. وأغلب الناس ليست لديهم الجرأة الكافية للتعامل مع المجهول، لكن هذا هو ما ينجح فيه "ترامب".

على الرغم من أن إحدى علاماته التجارية هى الثقة بالنفس إلى حد الغطرسة إلا أنه يدخل دائما فى أية صفقة باحثا عما قد يتم فيها على نحو خاطئ. وهو يقول "احم نقاط الضعف وستهتم نقاط القوة بنفسها". ويوجد بالطبع لكل صفقة مساحة للتراجع. على سبيل المثال اعتاد "ترامب" إذا اشترى موقعا أو بناية ما أن يستعد لرفض كل خططه. ويمكن تحويل برج من الشقق السكنية إلى بناية تجارية للمكاتب والشركات أو إلى فندق إذا لزم الأمر. ويجب على صانع الصفقات الاستعداد للتخلى عن الميول الشخصية ليضمن الحصول على عائد مربح.

طريقة "دونالد"

من بين الأشياء الأخرى التى علمناها عن "دونالد" من كتابه هى:

- فى فترة الدراسة بالكلية وبينما اعتاد رفاقه قراءة المجلات المصورة وصفحات الرياضة كان هو ينكب على البحث فى قوائم الملكيات المحجوز عليها.
- كان مسكنه الأول فى مانهاتن عبارة عن شقة مؤجرة مكونة من غرفة واحدة وتطل على فناء البناية.
- لا يهتم "ترامب" بالحفلات أو المحادثات المحدودة ويخلد إلى النوم مبكرا.
- لا يحب التخطيط للكثير من الاجتماعات، ويفضل الانتظار لمعرفة ما سيكشفه اليوم له. وهو يجرى يوميا ما بين ٥٠ ـ ١٠٠ مكالمة هاتفية بشكل يومى.
- هو شخص منظم للغاية ويعمل باستمرار على ضمان لمعان وإشراق كل ممتلكاته.
- يثق فى حدسه ويبتعد عن الصفقات التى "لا يشعر تجاهها بمشاعر إيجابية" حتى ولو بدت رائعة على الورق. من جهة أخرى، هو دائما ما كان يجرى الكثير من الصفقات حتى على الرغم من معارضة مستشاريه (مثل شرائه الملهى هيلتون فى أتلانتيك سيتى والذى حقق نجاحا كبيرا).
- أصبح مهتما بأعمال الترفيه والتسلية عندما اكتشف أن فنادق هيلتون لها ١٥٠ فرعًا حول العالم ومع ذلك فإن لها ملهيين فى لاس فيجاس يقدمان ٤٠٪ من أرباحها.
- يتخذ الكثير من المواقف مساندة لمبادئ معينة: "أبدأ القتال عندما أشعر بأننى أتعرض للخداع، وحتى لو كان هذا مكلفا وصعبا وبه الكثير من المجازفات".
- هو يعترف بأن عشقه للسحر والجمال ورثه عن والدته وأخلاقيات العمل الجاد ورثها عن والده.
- هو يحب تعيين النساء فى الكثير من المناصب العليا.
- مكانه المفضل هو مارا-لاجو، وهى ملكية عقارية رائعة بفلوريدا بنيت فى عشرينيات القرن الماضى على يد وريثة ثروة الحبوب (وهى نادٍ خاص الآن) والتى اشتراها بسعر معقول.
- هو يفتخر بإعادة تشييده لحلبة تزلج وولمان فى سنترال بارك، والتى تم الانتهاء منها فى غضون ٤ أشهر بعد أعوام من تعطيل وتأخر سلطات المدينة.

تعليق أخير

من "دونالد ترامب"؟ على الرغم من اشتهاره بولعه بالمبالغات والترويج للذات تجد تحت هذه الطبقات رجل أعمال حقيقيًا يعشق عمله. فى كتابه *No Such Thing as Over-Exposure* عن السيرة الذاتية لـ"ترامب" كتب "روبرت سلاتر" أن هناك (على الرغم من عبارة "أنت مفصول" الشهيرة من برنامج المتدرب) عددًا قليلًا جدًّا ممن يعملون فى مؤسسته يتركون العمل لديه،

وعامة هو شخص أكثر تسامحا وكرما مما قد تقترحه صورته الشخصية. وهو شخص مخلص لرجاله المقربين فى المجالين المالى والقانونى والذين يعملون معه منذ أعوام طويلة. وكما يشير هو نفسه:

وجدت فى حياتى شيئين أبرع فيهما: تخطى العقبات وتحفيز الأشخاص الناجحين ليبذلوا قصارى جهدهم.

مع حالة النهضة الحالية التى تمر بها نيويورك يصبح من السهل نسيان حالة الفوضى والاقتراب من الإفلاس والجرائم التى عانت منها فى فترتى السبعينيات والثمانينيات. لكن الواضح أن "ترامب" أحب هذه المدينة ورآها كمركز العالم، وكجائزة لهذه الثقة أصبح قادرا على اختيار الملكيات القيمة بأسعار بخسة. ودائما ما تم تصويره باعتباره شخصًا مختالًا ومتباهيًا، لكن الوجه الآخر للعملة هو الإيمان العميق بالذات. وبدون هذا الإيمان لم يكن ليصبح أكثر من مجرد متعهد متوسط أو صغير الشأن للممتلكات العقارية.

مع نهاية هذا الكتاب، يصبح "ترامب" أكثر حكمة ليتساءل عن معنى إمبراطوريته. وكانت إجابته الصادقة: هو لا يعرف سوى أنه يحب الدخول فى الصفقات من أجل الصفقات فى حد ذاتها وبغض النظر عن كم المال الذى يملكه الآن. وهو يعلق بأن الحياة هشة لذا يجب أن تحظى بالمرح أثناء القيام بأى شىء.

امتلأ هذا الكتاب بذكر الأشخاص العظام الذين عاشوا فى نيويورك فى فترة الثمانينيات، ومنهم: الروائية "جوديث كرانتز" والمذيع التليفزيونى "ديفيد ليترمان" ورجلا المال "مايكل ميلكن" و"إيفان بوسكى" و"أيان شراجر" مالك الفنادق الشهير والمحافظ "إد كوخ" ومصمم الأزياء "كالفن كلاين". ويقدم هذا الكتاب قراءة ممتعة إلى جانب دروسه القيمة. والكتاب أيضا منظم بشكل رائع والفضل يعود فى هذا بشكل جزئى لمساعده فى الكتابة "تونى شفارتز". ويمكن للمعجبين بـ"ترامب" الحصول على الجزء الثانى لهذا الكتاب الذى صدر بعده بعشرة أعوام بعنوان *The Art of Comeback*.

دونالد ترامب

ولد "ترامب" فى كوينز بنيويورك عام ١٩٤٦، وهو الطفل الرابع من بين خمسة. كانت والدته "مارى" مهاجرة اسكتلندية من جزيرة لويس. أما والده فهو ابن لمهاجر ألمانى (كان اسمه الأصلى هو "درامف") كان يدير فندقا بكولومبيا البريطانية.

فى فترة الطفولة كان "ترامب" طفلا حازما ومشاكسا. وفى سن الثالثة عشرة التحق بأكاديمية نيويورك العسكرية والتى ظل بها حتى سنته الأخيرة. وبعد التخرج فكر فى الالتحاق بكلية للأفلام بكاليفورنيا لكن بدلا من هذا قام بالتسجيل فى جامعة فوردهام فى برونكس لأنه فضل البقاء

بالقرب من منزله. والتحق أيضا بكلية وارتون للشئون المالية بجامعة بنسلفانيا .(يقال إنها أفضل كلية أمريكية لإدارة الأعمال) ليتخرج فيها عام ١٩٦٨ . وفى عام ١٩٧١ بدأ العمل لحساب شركة والده - مؤسسة ترامب - حتى استقل عنها وبدأ عمله الخاص به.

تزوج" ترامب" عام ١٩٧٧ من عارضة أزياء ومتزلجة تشيكية تدعى" إيفانا زيلينكوفا" ، والتى عملت لأعوام طويلة مديرة بفنادق ترامب. وكانت " إيفانا" هى من أطلق اسم " دونالد" عليه. ولقد أنجبا ٣ أطفال: " دونالد" الابن و" إيفانكا" و" إريك" ، ثم انفصلا عام ١٩٩٢ بعد ارتباط " دونالد" بعارضة الأزياء" مارلا مابلز" والتى تزوجها عام ١٩٩٣ لينجب منها ابنته" تيفانى" . وفى عام ٢٠٠٤ تزوج من عارضة أزياء سلوفينية تدعى" ميلينا ناوس" . وهما يعيشان الآن مع ابنهما " بارون" (سمى بهذا الاسم تيمنا بالبارون" هيلتون") فى برج ترامب فى مبنى مستقل يقدر ثمنه بأكثر من ٣٠ مليون دولار.

قدرت قائمة فوربس للأغنياء عام ٢٠٠٦ ثروة " ترامب" بحوالى ٢,٩ مليار دولار ليأتى فى الترتيب الـ٩٤ بين أثرى أثرياء أمريكا.



٢٠٠٣
روح المال

"لقد رأيت فى كل ثقافة وموقع جغرافى وتعامل شخصى القبضة القوية للمال وتأثيرها على حياتنا، والجراح والمصاعب التى تفرضها علينا، والطاقة الشافية الجبارة لأقل مبلغ من المال عندما نستغله لنعبر به عن أدميتنا ـ وعن مثلنا العليا وعن أكثر التزاماتنا وقيمنا عاطفية".

"تماما كما يجب أن يتدفق الدم فى كل أعضاء الجسد للحفاظ على صحته، يعد المال مفيدا عندما يتحرك ويتدفق ويتم تشاركه وتوجيهه واستثماره فيما يسهم فى الحفاظ على الحياة".

الخلاصة

توليد وتوظيف وإنفاق المال بطرق ذات صلة بأعمق قيمك له قوة شافية ليس عليك فقط وإنما على العالم بأسره.

كتب عن نفس الموضوع:

تشارلز فيلمور: الازدهار صـ ١٢٢
جويل تى فليشمان: المؤسسة صـ ١٣٠
بول هاوكين وآمورى بى لافينز وإل هانتر لافينز: الرأسمالية الطبيعية صـ ١٨٤
جون راندولف برايس: كتاب الوفرة صـ ٢٨٤
سانايا رومان ودون باكر: خلق المال صـ ٣١٠
محمد يونس: مصرف الفقراء صـ ٣٦٤


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٤٨

لين تويست

فى فترة السبعينيات كان أطفال "لين تويست" لا يزالون صغارا وكان زوجها مديرًا تنفيذيًا ذا راتب محترم، وكانت الأسرة بأكملها تعيش فى مستوى مرتفع. وكان لديهم منزل رائع ملىء بالقطع الفنية وبه قبو ملىء بزجاجات الشراب الفاخر مع امتلاكهما للكثير من الملابس الباهظة والسيارات الرياضية، كل هذا إلى جانب قضائهما لإجازات رائعة فى أماكن غريبة. مع ذلك كانت "تويست" عالقة فى صراع بسبب التناقض بين مجتمعها الثرى وحالة الفقر التى يعانى منها الكثيرون.

تغيرت حياة "تويست" المريحة بعد حضورها لبعض محاضرات رائد مجال الإمكانات الإنسانية "وارنر إرهارد" والذى قضى ٢٠ عاما من حياته يسعى لتحقيق هدفه بالتخلص من مشاكل الجوع فى العالم. وهنا قررت هى وزوجها إعادة توجيه حياتهما لخدمة قضايا آمنا بها فانضما لمشروع الجوع (تم تأسيسه عام ١٩٧٧). فيما بعد اشتركت "تويست" فى مبادرات أخرى مثل حماية الغابات المطيرة، وحقوق السكان الأصليين، وحق المرأة بالزعامة.

على مر أربعة عقود، دربت "تويست" أكثر من ٢٠٠٠٠ جامع للتبرعات فى ٤٧ دولة. كما جمعت هى نفسها تبرعات بلغت ١٥٠ مليون دولار أغلبها من أفراد. ووصلت مجهوداتها حتى صحراء الساحل فى السنغال والقرى والأحياء الفقيرة بالهند ووادى ريفت بإثيوبيا وقرى المايان فى جواتيمالا وغابات الأمازون المطيرة بالإكوادور، كل هذا بالطبع إلى جانب مجهوداتها بالدول الثرية مثل السويد وفرنسا واليابان وكندا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة. وأثناء عملها هذا قابلت "تويست" الكثير من الشخصيات العالمية البارزة، كما أصبح العالم المتخصص فى المستقبليات "باكمينستر فولر" هو موجهها ومرشدها.

أعطى هذا الزخم من الخبرات لـ"تويست" منظورا مختلفا عن الطرق التى تتعامل بها شعوب العالم مع المال. ورؤيتها الرئيسية التى يدور حولها هذا الكتاب هى أن المال ليس بالضرورة شيئا جيدا أو سيئا، لكن استخدامه بحكمة هو ما يعطى الإنسان القوة لتغيير العالم والبشرية.

قبضة المال

عاشت "تويست" لفترة مع قوم آشور والذين عاشوا فى ثراء لآلاف الأعوام فى الغابات المطيرة بدون الاحتياج للمال الحقيقى. وعندما اصطحبت أحدهم معها إلى أمريكا رأت فى عينيه إلى أى مدى نعيش فى ثقافة لا يهمها إلا المال، ونحن نقلق بشكل مستمر من عدم امتلاكنا لما يكفى من المال، ونحن نقدر قيمتنا كأشخاص بقيمة ما لدينا من مال، ونحن نتنافس مع أحدنا الآخر بسببه،

كل هذا إلى جانب عشقنا الجنونى للاستهلاك. وأصبح المال هو ما يتحكم فينا ولسنا نحن من يسيطر عليه. وهكذا تجده يؤثر على علاقاتنا ويشعل الحروب ويتسبب فى الدمار البيئى. ومقابلة "تويست" للأم "تيريزا" صدمتها لأنها أخبرتها باحتياجها لتوجيه جزء من مجهوداتها للتهوين على الأثرياء الذين يعانون من العزلة وانعدام الثقة والعلاقات المدمرة و"قسوة القلب".

أسطورة الندرة

تشير "تويست" إلى أن أصل كل مشاكلنا مع المال هى الفكرة الخاطئة عن الندرة والاعتقاد بأن كل شىء - وليس المال فحسب - محدود (مثل السلع المادية والوقت والراحة والتمارين والطاقة والحب). وهذه الفكرة موجودة لدى كل من الأثرياء والفقراء وتؤثر عليهم وهو ما يؤدى إلى التنافس وانعدام الثقة والاستغلال والحسد والمعاناة من أعراض أخرى مثل فكرة السعى الذى لا ينتهى وراء أفضل سبل الحياة.

مأساة مثل هذا التفكير أننا غير قادرين على الخروج من هذه الدوامة لنتمكن من تقدير ما لدينا بالفعل ومن التوقف عن تقييم أنفسنا والآخرين طبقا لعوامل خارجية بدلا من صفاتنا البشرية الداخلية. وتؤكد "تويست" أن الندرة ليست سوى خرافة صنعتها حضارتنا. وقد كتبت:

الندرة هى عبارة عن أكذوبة. وبعيدا عن أى كمية حقيقية للموارد تعد هذه الفكرة غير مثبتة علميا فهى عبارة عن نظام من الافتراضات والآراء والمعتقدات الخاطئة التى ننظر للعالم من خلالها فنراه مكانا نعانى فيه من تهديد مستمر بعدم توافر ما يكفى لتلبية احتياجاتنا.

تعرض مشروع "تويست" للجوع للكثير من الانتقاد بسبب تركيزه على التعليم والإعداد العقلى أكثر من اهتمامه بالتوفير الفعلى للطعام. على الرغم من ذلك هى لم تقل أبد إن المساعدة المادية ليست ضرورية، كل ما هنالك أنها أكدت أهمية محاولة فهم الأساليب غير المادية لعلاج الفقر، وجزء كبير من العمل على هذا يتأتى بعلاج مشكلة الندرة.

حقيقة الكفاية

تتحدث "تويست" بعد ذلك عن "الحقيقة المدهشة" لمسألة الكفاية. فالأمر لا يتعلق بالكمية الحقيقية لما لديك وإنما هو يدور حول كيفية استغلالك له وتقديره. فهذا هو ما سيصنع الاختلاف فى مستوى نجاحك وازدهارك. وهى تقارن بين القبليين الذين يعيشون فى وفرة بيئاتهم الطبيعية وبين المديرات الكبيرات اللاتى قابلتهن فى مؤسسة مايكروسوفت واللاتى على الرغم من ملايينهن يعانين من إحساس مستمر بالافتقار للوقت الكافى لقضائه مع عائلاتهن.

بينما تؤدى فكرة الندرة إلى المنافسة تدعم فكرة الكفاية التعاون الذى يحتفى بالإمكانات المتفردة لكل شخص لتكون النتيجة هى فوز جميع الأطراف. وتشير "تويست" إلى نجاح مشروع

الجوع فى بنجلاديش لتثبت قوة التعاون تلك. وساعدت مجموعة من ورش العمل الكثير من الأشخاص على التخلص من مشاعر اليأس ليتمكنوا من تشكيل رؤية جديدة لمجتمعات مكتفية ذاتيا. ونتج عن هذه الرؤية بناء طرق ومزارع ومصائد للأسماك وتقليل معدل الجريمة لأقل من ٧٠٪ فى بعض المناطق، وضاعفت الدخل فى الكثير من المناطق الأخرى.

تدفق المال

ترى "تويست" المال باعتباره مادة متدفقة شبيهة بالماء فتدور حول العالم ولها نتائج مختلفة على الكثير من المناطق عندما تقل أو تضعف. ومهمتنا هى التعامل بوعى مع هذا التدفق عند اتخاذ قراراتنا بجمع أو إنفاق المال. وهى تقف مرة أخرى ضد مسألة جمع المال وتعارضه بشدة لدرجة أنها تراه شبيهًا ببركة الماء الآسن. فهذا المال غير قادر على التدفق ليحقق أهدافا جيدة ونافعة. ونحن نخاف بشكل طبيعى من القيام بهذا، لكنها تقدم مثال الأم "تيريزا" التى حكت لها أنها لم تحتفظ أبدا بأى مخزون من المال، وبدلا من هذا كانت تؤمن دائما بأن المال سيأتى حين تحتاج إليه وهو ما كان يحدث بالفعل.

فى هذا السياق لا تعتمد مسألة جمع التبرعات ببساطة على تملق الأثرياء ليتبرعوا بأموالهم - ربما حتى رغما عنهم - وإنما هى تعتمد على مساعدتهم على "إظهار عظمتهم" من خلال دفع أموالهم لتدخل فى عملية التدفق. ولقد رفضت "تويست" فى إحدى المرات شيكا قيمته ٥٠٠٠٠ دولار لشكها فى أنه "مال ملوث بالذنب" تبرعت به شركة ما لإبعاد الأنظار عن سقطاتها الأخلاقية. والوعى الحقيقى بعملية تدفق المال يبعد أية شبهة باللامبالاة عند مساعدة الناس بالمال أو الطعام، فعلى المستوى العملى قد يؤدى هذا إلى سوء الأمور على المدى الطويل لاحتمالية اعتماد هؤلاء الناس بشكل دائم على تلك "الإعانات". والأفضل من الإعانات هو مساعدتهم على تنمية حس بالاعتماد على الذات والاكتفاء ذاتيا من خلال شراكة بيننا وبينهم قائمة على الاحترام المتبادل.

تعليق أخير

على الرغم من قضاء "تويست" لعقود من عمرها فى السفر حول العالم ورؤيتها لأفضل وأسوأ ما يمكن للمال فعله، فإنها ما زالت محافظة على تفاؤلها. ويدعم كتابها هذا فكرة التمييز بين المال والثروة من جانب والرخاء والازدهار من جانب آخر. وبينما يمكن للسعى الأعمى وراء المال والثروة أن يتسبب فى دمار رهيب فى أرواحنا، يمكن للتركيز على الرخاء والازدهار - وهو ما يشمل إدراك وجود ما يكفى للجميع - أن يثرينا على الصعيدين الروحانى والعاطفى.

لا يوجد الآن سوى كتب محدودة عن معنى المال فى حياتنا، مع ذلك ما يميز هذا الكتاب عن البقية هو خبرة "تويست" الواسعة بأقصى ما يمكن للثروة والفقر الوصول إليه. ومع العديد من القصص الشخصية والآراء المتعاطفة لا يمكننا اعتبار الكتاب عملًا علميًّا بحثًا عن دور المال فى

حياتنا. وقد يجد البعض هذا الكتاب غامضا أو صوفيا، ومع ذلك هو يقدم لنا قراءة ممتعة تغمرنا لدرجة تدفعنا إلى التفكير بشكل أعمق فى سلوكياتنا غير الواعية وفى كيفية استخدامنا المال باعتباره قوة شافية بدلا من استعماله كقوة مدمرة.

لين تويست

ولدت " تويست" عام ١٩٤٥ . وإلى جانب دورها فى مشروع الجوع القائم بمدينة نيويورك (والذى يضم فى مجلسه رجل الاقتصاد الحائز على جائزة نوبل " آمارتيا شين" والملكة " نور" ملكة الأردن) كانت " تويست" نائب رئيس معهد العلوم العقلية، وساعدت على تأسيس تحالف باشاماما لمساعدة السكان الأصليين للحفاظ على غابات الأمازون المطيرة، وهى أيضًا رئيسة تحالف تحويل المد.

تم تأسيس مؤسستها سول أوف مانى عام ٢٠٠٣، ويتم عقد ورش عمل ومحاضرات بها. وشاركت " تويست" أيضا فى تأليف كتاب The Soul of Business*. وهى متزوجة ولديها ثلاثة أبناء كبار وتعيش فى سان فرانسيسكو.*



١٩٠٤ : ١٩٠٥

أخلاقيات المتدينين وروح الرأسمالية

" هو شخص يتجنب التباهى والمصاريف غير الضرورية، هذا إلى جانب تمتعه بالوعى المطلوب لاستغلال نفوذه، ويخجل من الإشارات الظاهرية الناتجة عن التقدير الاجتماعى الذى يحظى به ... وهو لا يحصل على أى شىء من ثروته لنفسه باستثناء الشعور غير العقلانى بإتمامه لعمله على أتم وجه" .

" لا يوجد بين الجشع غير المتناهى للمكسب وبين الرأسمالية أى تشابه ولو حتى من بعيد، كما أنه أقل روحانية ... والرأسمالية تعنى السعى وراء الربح والربح المتجدد بشكل دائم من خلال المحاولات والمشروعات المستمرة والعقلانية والرأسمالية" .

الخلاصة

روح الرأسمالية ليست الجشع والاستهلاك وإنما روحها هو إيجاد النظام واستغلال الموارد بأفضل شكل ممكن.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجى: المرجع الشامل لجمع الثروة صـ ٧٦

بيتر دراكر: الابتكار وروح المبادرة صـ ٩٨

مارشا سينتار: اعمل ما تحب، وسوف يأتى المال بعد ذلك صـ ٣٢٤

آدم سميث: ثروة الأمم صـ ٣٣٠


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٤٩

ماكس ويبر

هل فكرت من قبل بعمق فى النظام الاقتصادى الذى ولدت به؟ هل يمكنك القول بوجود "روح" بداخله تحركه؟ كان عالم الاجتماع "ماكس ويبر" مبهورا بتأثير الأفكار والمعتقدات على التاريخ، خاصة عندما يبدو الدين كعامل رئيسى فى تحديد مستويات الثروة والثراء.

لاحظ "ويبر" أن قادة الأعمال وأصحاب رؤوس الأموال فى ألمانيا فى عصره كانوا متدينين فى مواجهة أصحاب الفكرى التحررى. وكان المتدينون قد حققوا مستويات أعلى من الإنجازات التعليمية. والتفسير التقليدى هنا هو إبعاد بعض المدن والمناطق الألمانية عن حكم دار العبادة الرئيسية فى القرنين الثالث عشر والرابع عشر، ومع التحرر المفاجئ من نظام قمعى يتحكم فى كل جوانب الحياة تمكن سكان هذه المناطق من السعى وراء مصالحهم الاقتصادية وأصبحوا فى حالة من النجاح والازدهار.

ويشير "ويبر" إلى أن تساهل دار العبادة فى الأمور الأخلاقية والاجتماعية هو ما شجع الطبقة البرجوازية على الانقلاب عليها. ولقد رحب أولئك المواطنون باستبداد حكم المتدينين لما فيه من إصلاح لسلوكياتهم وأخلاقياتهم. وكان سؤال "ويبر" هو: لمَ رغبت الطبقات الثرية فى ألمانيا وهولندا وجينيف واسكتلندا وحتى بعض مجموعات المهاجرينِ الأمريكية فى اتباع نفس الاتجاه؟ هل توافرت الحرية وتحقق الازدهار فعلا عندما قلت السيطرة الدينية؟

روح الرأسمالية

فى مستهل الكتاب يعترف "ويبر" بأن مناقشة "روح" الرأسمالية يبدو أمرًا طموحًا وضخمًا. ولقد تواجدت أشكال عدة للرأسمالية فى الصين والهند وبابليون والعالم القديم ولم تكن هناك أية قواعد محددة لتحركها سوى التجارة والمقايضة.

وهو يشير إلى أن ظهور الرأسمالية الحديثة فقط هو ما صاحبه ظهور لبعض القواعد والقيم لتربط بين الاستقامة الأخلاقية وجمع المال. ولم يقتصر الأمر على سعى المتدينين وراء الثروة بشكل أكثر هدفا من المتحررين. بل لقد أظهر المتدينون أيضا "ميلا خاصًا لتطوير حس بالنضوج الاقتصادى": وكان هذا باتباعهم لمنظور معين لجمع الثروة يركز بشكل أقل على تحقيق الراحة فى مقابل السعى وراء الأرباح فى حد ذاتها. ولم يكن الرضا نابعا من المال الذى تم جمعه لشراء الأشياء (وهو حافز مهم لجمع المال) وإنما كان نابعا من عمليات جمع الثروة القائمة على زيادة الإنتاجية والاستغلال الأفضل للموارد.

قام "ويبر" بدراسة ديانات متعدد وعلاقتها بالاقتصاد. ولقد لاحظ مثلا أن نظام بعض الطوائف الهندية يشكل باستمرار عقبة فى سبيل تطور الرأسمالية لأن الناس فى ظله ليسوا أحرارا فى الحركة سواء على المستوى المهنى أو الاجتماعى. لقد كانت الأخلاقيات الروحانية لتلك الطائفة تتجه نحو السمو على العالم، وهو منظور مشابه لاتجاه المتدينين الأوروبيين لبناء دور العبادة لإبعاد الأشخاص شديدى التدين عن خطايا وإغواءات العالم الخارجى. فى المقابل تجد أن أخلاقيات المتدينين تشمل العيش تحت رعاية الله لكن فى العالم كله ومع جميع الناس. وبدلا من إخبار الناس بأن الأعمال هى أمر أقل شأنًا عند مقارنتها بحياة الاعتكاف، يمكن للشخص أن يصبح مخلصًا لدينه من خلال عمله. وهذا يقدم للمؤمنين دفعة اقتصادية قوية.

اختلاف المتدينين

كان "ويبر" حريصا عندما لم يقر بوجود أى شىء أفضل بشكل جوهرى فى منهجية المتدينين عند مقارنتها بأى اتجاه آخر. وبدلا من ذلك فقد شرح كيف ساعدت الرؤية العامة فى العمل والحياة للطوائف الدينية المتشددة - والقائمة على معتقداتهم على التأقلم بسهولة مع الرأسمالية الحديثة. وهم أضفوا عليها:

- الرغبة فى التقدم.
- حب العمل الجاد فى حد ذاته.
- التنظيم والدقة والأمانة.
- كراهية إهدار الوقت فى التعارف اجتماعيا أو الأحاديث التافهة أو النوم أو ممارسة العلاقة الزوجية أو الرفاهيات (وتم التعبير عن هذا بجملة "كل ساعة مفقودة هى ساعة لم يتم قضاؤها فى العمل لعبادة الله").
- البحث عن أفضل الأساليب إنتاجية لاستغلال الموارد، وهو ما يظهر فى شكل أرباح.
- التحكم المطلق فى الذات والنفور من المتعة العفوية.
- الإيمان بالتخصص، أو "إثبات الشخص لإيمانه من خلال التخصص فى مهنة دنيوية".

الكثير من الكتاب المتدينين لديهم نفس الاحتقار للثروة الذى يشعر به الزهاد، لكن يشير "ويبر" إلى أن قراءة أعمالهم بشكل أكثر عمقا سيؤدى بك إلى ملاحظة أن احتقارهم هذا موجه للاستمتاع بالثروة والإغراءات المادية الناتجة عنه. والنشاط الدائم قد يؤدى إلى إبعاد مثل هذا النوع من الإغراءات، لذا يمكن عندها اعتبار العمل أمرًا مقدسًا. وإذا تعلق الأمر بالبحث عن وسيلة لإخراج طاقاتك الروحانية فيها فستجد خلاصك فى العمل. وهذا المزج بين "التقوى الشديدة والبراعة المهنية" شكل على حد قول "ويبر" ما أصبح فيما بعد حجر الزاوية للكثير من الثروات الضخمة.

تعليق أخير

نحن ننتقد أنفسنا فى الوقت الحالى لتحولنا إلى مجتمع استهلاكى فنشترى ونستخدم المنتجات المختلفة بدلا من القيام بالادخار والإبداع. ويستحق هذا الكتاب القراءة لأنه يذكرنا بالروح الحقيقية للرأسمالية: فهى لا تحث على السعى المحموم وراء الاستهلاك والإنفاق، لكنها تدور حول جمع الثروة من خلال الاستغلال الحسن للموارد بما فيها مهاراتنا.

هناك دائما هوة بين الناس المهتمين بشكل قليل بطبيعة أعمالهم مادامت تدر عليهم الأموال وتمنحهم المنزلة الاجتماعية المطلوبة، وبين الأشخاص المؤمنين بأهمية توافق أعمالهم مع إمكاناتهم. والنوع الأخير هذا هو ما يضخ الحياة باستمرار فى الاقتصاد والمجتمع. إذا كان لديك "تخصص معين" أو حس بالواجب تجاه عملك فستجد أن عملك يكتسب بشكل تلقائى بعدا إضافيا قويا. ويخبرنا "ويبر" بأن التحلى بهذا الحس سيسهل من عملية إعادة إصلاح الجوانب الاقتصادية والروحانية للحياة.

لقد أوضح هذا الكتاب كيف يمكن للصفات الشخصية المتأثرة بقوة بالدين أن تلعب دورا ضخما فى عملية تكوين الثروات. مع ذلك لا تعتمد هذه الصفات على ديانة بعينها لتنمو وتزدهر، ويمكن رؤية هذا فى مناطق عدة من العالم، حيث تمكن الاقتصاد فى العديد من الدول من الازدهار. والاقتصاد الآسيوى الذى حقق نهضة مذهلة فى العشرين عاما الأخيرة يعد السكان شديدو التدين به أقلية، لكن المواطنين الآسيويين ذوى الوعى الصناعى يشتركون فى الكثير من الصفات مع المواطنين المطيعين والمنكرين لذواتهم الذين عاشوا فى القرن السابع عشر فى إنجلترا.

ماكس ويبر

ولد "ويبر" عام ١٨٦٤ فى إرفرت (بروسيا)، وهو الأكبر من بين سبعة أبناء. كان والده سياسيًا ليبراليًا بيروقراطيًا من عائلة ثرية بسبب عملها فى غزل الحرير. وكانت والدته مخلصة.

فى عام ١٨٨٢ سجل "ويبر" نفسه بجامعة هايدلبيرج ليدرس القانون، وبعد ذلك بعامين قام بتحويل أوراقه لجامعة برلين والتى حصل منها عام ١٨٩٦ على درجة الدكتوراة عن أطروحته عن التاريخ الزراعى للرومان. واهتماماته المتنوعة بالتاريخ والاقتصاد والفلسفة إلى جانب استعداده للخوض والتعليق على السياسة الألمانية جعلاه واحدا من رواد الفكر فى العالم. توفى والده عام ١٨٩٦ ليدخل فى فترة طويلة من الحزن والإحباط. وكان هذا الكتاب واحدًا من أول أعماله التى ظهرت فى هذا الوقت.

بعد الحرب العالمية الأولى أسهم "ويبر" فى وضع مسودات الدستور الألمانى كما لعب دورا فى عملية تأسيس الحزب الألمانى الديموقراطى. وتوفى عام ١٩٢٠، وفى عام ١٩٢٦ قامت زوجته "مارينا ويبر" - قائدة نسائية وعالمة اجتماع - بمفردها بنشر سيرة ذاتية حافلة عن زوجها.

من بين كتب "ويبر" الأخرى The Theory of Social and Economic Organization، وThe Religion of China: Confucianism and Taoism، وThe Three Types of Legitimate Rule، وEconomy and Society، و On Charisma and Institution.

١٩٩٩
مصرف الفقراء

" عندما حصلت على قرض بـ ١٥ دولارا كانت ترتجف بالمعنى الحرفى للكلمة، لقد كادت الأموال تحترق بين أصابعها . وانحدرت الدموع على وجنتيها لأنها لم تر مثل هذا المبلغ من المال من قبل، ولم تتخيله حتى بين يديها . وحملته كما لو كان طائرا هشا أو أرنبا صغيرا حتى أخبرها أحدهم بأن عليها وضعه فى مكان آمن خشية سرقته ... كانت هذه هى بداية نظام جارمين للاقتراض" .

" قرض بنك جارمين ليس مجرد نقود، بل هو عبارة عن بطاقة لرحلة لاستكشاف الذات. فالمقترضة تبدأ فى استكشاف قدراتها لتكتشف الإبداع بداخلها . ويمكننى القول إنك مع المليونى مقترض من بنك جارمين ستتمكن من سماع ٢ مليونى قصة مؤثرة للغاية عن اكتشاف الذات" .

" يمكننا قياس مستوى الحياة فى مجتمع ما لا من خلال الطريقة التى يعيش بها أثرياء هذا المجتمع وإنما من خلال طريقة معيشة أفقر الناس به" .

الخلاصة

إذا أخذ الفقراء فرصتهم فسيتمكنون من فعل كل المطلوب لتحقيق الرخاء والازدهار.

كتب عن نفس الموضوع:

أندرو كارنيجى: المرجع الشامل لجمع الثروة صـ ٧٦
جويل تى فليشمان: المؤسسة صـ ١٣٠
آنيتا روديك: أعمال غير معتادة صـ ٣٠٤
لين تويست: روح المال صـ ٢٥٢


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل ٥٠

محمد يونس

فى عام ١٩٧٤ كانت بنجلاديش تمر بواحدة من أسوأ المجاعات. وباعتباره بروفيسورًا للاقتصاد، كان "محمد يونس" يحظى بوضع مريح بحيث لم يكن فى حاجة إلى الانتباه لما يدور خلف جدران جامعته. على الرغم من هذا عندما "بدأ الأشخاص المشابهون للهياكل العظمية فى الظهور فى محطات القطارات والحافلات بداكا" (العاصمة) بدأ التفكير فى نظرياته الاقتصادية. ما نفعها إذا كان الرضع يواجهون الموت بسبب نقص الطعام؟

قرر "يونس" الذهاب إلى أقرب بلدة له - جوبرا - ليعرف أولا كل ما يمكن عن الفقر. وما اكتشفه كان مذهلا للغاية.

حلقة من الاستعباد الاقتصادى

واحدة من أوائل النساء اللاتى تحدث "يونس" معهن كانت "صوفيا بيجام" التى تصنع كراسى الخيرزان وتبيعها، لكن كان لزاما عليها الاقتراض باستمرار من التجار بفائدة مرتفعة لتتمكن من شراء المواد الخام، لتعود فتبيع الكراسى للتجار. أما الأرباح فكانت تعادل ٢ سنت أمريكى فى اليوم، فلم تتمكن أبدا من جمع المال الكافى لتشترى مواد خامًا خاصة بها وبدون الاستدانة. لقد كانت معتمدة على التجار إلى أقصى حد مع توافر ما يكفى بالكاد لطعامها. وفى كتابه يقول "يونس":

فى مناهج الجامعة كنت أتعامل بملايين ومليارات الدولارات، لكن هنا أمام عينى كانت مسألة الحياة والموت مطروحة أمامى ومتوقفة على قروش قليلة. كان هناك شىء ما خطأ بالتأكيد.

لقد عمل النظام على التأكد من عدم قدرة هذه المرأة على الادخار أو الاستثمار فى نفسها أو فى عملها، وأمثالها لم يكونوا فقراء لأنهم كسالى أو أغبياء - لقد كانوا يعملون لساعات طويلة فى مهام معقدة. وفى ظل غياب أى مؤسسة مالية لخدمة الفقراء ظهر نوع من أنواع "التفرقة العنصرية المالية" بعد ترك الفقراء تحت رحمة المرابين الذين فرضوا فوائد مرعبة على القروض. بينما كل ما يحتاج إليه هؤلاء الأشخاص ليتمكنوا من التحكم فى مصائرهم المالية كان القليل من المال. ويمكن لرأس المال - حتى أقل الكميات منه - أن يشكل الفارق بين تقدير الذات والإحباط، أو حتى بين الموت والحياة.

لاحظ "يونس" أنه إذا أقرض أشخاصا مثل "صوفيا" المال بفائدة منخفضة فسيتمكنون من الخروج من دائرة الفقر خطوة بخطوة. وبلغت أول دفعة من قروضه ٢٧ دولار مقدمة لـ٤٤ عائلة بجوبرا!! كان هؤلاء الناس ينتمون لفئة لا يمكن لأى بنك التفكير فى إقراضهم على الإطلاق لأنهم لم يكن لديهم أية ضمانات، كما أنهم جهلة غير قادرين حتى على ملء الاستمارات. لم يعتبر "يونس" نفسه مصرفيا لكنه لاحظ هنا الحاجة الماسة التى يمكن تلبيتها بأقل الموارد.

إمكانية تمويل الفقراء

كانت تجربة "يونس" فى جوبرا هى بداية مؤسسة بنك جارمين والذى تخطى حجم قروضه عام ٢٠٠٧ نحو ٦ مليارات دولار مقدمة لأفقر الأسر على مستوى العالم ليخرج أغلبهم من الفقر للأبد. وتعنى كلمة جارمين "قرية" لأنه فى البداية كان يعد بنكًا قرويًّا.

مع مجهودات "يونس" لتأسيس بنك، كانت أكبر عقبة تواجهه هى سلوكيات ومعتقدات الناس عن الفقراء. وشمل هذا الانطباعات الخاطئة التالية:

- احتياجهم للكثير من التدريب قبل القيام بأى شىء.
- عدم قدرتهم على الادخار.
- استعدادهم للهرب بالمال حالما يحصلون عليه.
- افتقارهم للطموح بسبب فقرهم.
- سيدمر الدين العائلات لأن الرجال لن يحبوا اضطلاع زوجاتهم بالمسئولية المالية.

على الرغم من كل هذه الأحكام المنحازة اتبع بنك "يونس" مبدأ "إمكانية تمويل الفقراء". وهذا الأمر ليس حقا أخلاقيا عليك القيام به فحسب، بل هو مربح أيضا.

فى البداية رفض كل المصرفيين فكرته بإقراض أفقر الفقراء لأنهم يفتقرون إلى البقرة المقدسة فى عالم البنوك - الضمانات المالية. مع ذلك وجد "يونس" أن الفقراء يمثلون مخاطرة أقل عند الاقتراض مقارنة بالأثرياء حتى مع فرض فائدة تبلغ ٩٨٪ على القروض. وهو يعتقد أن السبب وراء هذا هو معيشتهم على المحك. فهم مستعدون لفعل أى شىء للخروج من الفقر، لذا يبدو لهم القرض الصغير بمظهر النعمة الهائلة وصوت الثقة. وإرجاع المال مرة أخرى هو ما يجب عليهم فعله ليحققوا الرخاء ويصبحوا أشخاصا محترمين.

لماذا النساء بالخصوص؟

أفضل عملاء جارمين كن النساء المعدمات. لقد كن يكافحن باستقتال لتحسين حياة أطفالهن والحصول على نظام صحى وثلاث وجبات فى اليوم وسقف لا يسرب الماء. وبينما توجد لدى

الرجال أولويات للإنفاق على أنفسهم تجد أن أى امرأة تحصل على المال تسارع لاستثماره فى أطفالها أو لصيانة المنزل.

كان الأزواج معارضين بالطبع لقروض جارمين خاصة الموجهة للنساء، لكنهم جميعا تنازلوا عن أفكارهم المعارضة حالما رأوا قدرته على تغيير ثروات الأسرة. من بين الفوائد الكثيرة الأخرى أن النساء اللاتى كن يحصلن على القرض أقل تعرضا للضرب من قبل أزواجهن. كما أدى نفوذهن الاقتصادى المتزايد إلى التقليل من ممارسات على شاكلة تزويج الأطفال وأقساط المهر.

و"يونس" دائما ما يقول إن قروض جارمين تتخطى المال: فهى المفتاح لتحقيق النمو الذاتى ومشاعر الرضا والإشباع. وهو يقول عن المقترض المثالى:

ظلوا يخبرونها طوال حياتها بأنها لا نفع لها لأنها امرأة، فهى لم تجلب سوى البؤس لأسرتها لأن عليهم تسديد مهرها الذى لا يستطيعون دفعه. أما اليوم، ولأول مرة فى حياتها توجد مؤسسة تثق فيها مع كل هذا المال. لذا تذهل، وتعد نفسها بالكفاح لترد كل قرش من هذا القرض لتتمكن بالفعل من هذا.

إن القرض قد يعنى الكرامة، عادة للمرة الأولى فى حياة أى امرأة. أما المصادفة فهى تبقى الناس فى وضعهم الحالى، وتحرمهم من فرصة تطوير ذواتهم وفقًا لشروطهم الخاصة.

مليارات رجال الأعمال

كان جارمين دائما ما يعانى من علاقته المتأزمة مع البنك الدولى. ويشير "يونس" إلى أن معظم أموال البنك الدولى والأموال التى تتبرع بها مؤسسات الإغاثة الضخمة لا ينتهى بها المآل لتذهب لمن هم فى أمس الحاجة لها. فهى فى النهاية يتم إنفاقها على المشاريع الضخمة أو البنية التحتية مثل الطرق والكبارى. وبينما قد تبدو هذه الأشياء مفيدة إلا أنها لا تجعل الفقراء أحسن حالا بأى حال من الأحوال.

وعلى الرغم من دعمه لرأسمالية الأسواق الحرة، يرى "يونس" أنها تجعل الأثرياء أكثر ثراء بدون الحاجة إلى مساعدة الفقراء والأخذ بيدهم. ومسألة "انخفاض الأسعار المرتفعة تدريجيا" ما هى إلا خرافة، لوجود أكثر من منظومة اقتصادية تعمل فى نفس الوقت وعلى التوازى. بالإضافة إلى هذا فإنه على الرغم من تعامل الحكومات ومؤسسات الإعانة مع فرص العمل باعتبارها الخطوة الرئيسية لإثراء المجتمع ستجد أن مبدأ العمالة الذاتية وتوظيف الذات أفضل ويمكن الاعتماد عليه بشكل أكبر من فرص العمل التقليدية. وبدلا من محاولة زيادة إجمالى الإنتاج القومى لدولة ما يقترح "يونس" التركيز على زيادة الدخل الحقيقى لأفقر ٢٥٪ من السكان. ومع العمالة الذاتية تظل الأرباح والفوائد داخل الدولة بدلا من ذهابها للخارج. بالإضافة إلى هذا فإن هذه الأعمال الصغيرة عادة ما تكون أصغر من أن تتسبب فى أية تأثيرات ضارة على البيئة.

وباعتبار بنك جارمين بنكًا خاصًا قائمًا على المساعدات الذاتية فهو يستفيد بقوى السوق الطبيعى ليجذب الفقراء إلى نهر الرخاء والازدهار. ويقول "يونس" : "كل البشر هم عبارة عن رجال أعمال محتملين" لكن حتى يحصلوا على الفرصة للتعبير عن مواهبهم هم عادة ما يحتاجون إلى بذور من التمويل. ولا يدرك الأثرياء أن ما يعد مبالغ ضئيلة من المال بالنسبة لهم هى أموال يمكن لها إحداث فارق كبير بين الازدهار والفقر بالنسبة لأناس آخرين.

نشأة مؤسسة

فى عام ١٩٨٣، أصبح جارمين مؤسسة بنكية لائقة ومنفصلة بمساعدة حكومة بنجلاديش. على مر الأعوام نمت خدماتها لتشمل قروضًا عقارية وتمويلًا لإدخال خدمات الصرف الصحى بالمنازل وقروضًا للتأمين الصحى والتعليم وحتى قروضًا لإنشاء شبكات للجوال بالقرى. اليوم تتواجد أفرع جارمين بأكثر من ٦٠ دولة لتقدم قروضا بالغة الصغر لأفقر الفقراء إلى جانب العمليات العادية للبنك.

وربما من أكثر الأمور روعة فيما يتعلق بجارمين هو تنامى انخراط الدول الثرية فيه. فلقد اهتم به "بيل وهيلارى كلينتون" وساعداه بتقديم برامج لتقديم القروض لفقراء أركنساس. ساعد البنك أيضا السكان الأمريكيين الأصليين والمدن السوداء الفقيرة على الانطلاق وبدء أعمالهم الشخصية. ويشير "يونس" إلى أن القروض الضئيلة فى الدول الثرية تهدف دائما إلى تحويل ما يعد "ضجة وصخبًا" إلى عمل لائق.

ما السر وراء النمو الضخم لبنك جارمين؟ المدهش فى الأمر أنه كلما دخل فى مجتمع أو إقليم جديد يحصل موظفوه على النصح بالتمهل قليلا مع تعامله مع عدد لا يزيد على الـ١٠٠ مقترض فى العام الأول. ومع بدء البنك بأعمال صغيرة وغير ذات أهمية كبيرة يحظى البنك بالثقة حيثما يحل فلا يحتاج إلى تزييف أساليبه أو أفكاره ليقنع بها المجتمع. والثقة شكل من أشكال رأس المال الذى لا يمكن شراؤه.

تعليق أخير

فى مؤتمر القروض متناهية الصغر العالمى بواشنطن عام ١٩٩٧ قال "يونس" للحضور:

نحن نؤمن بأن الفقر لا ينتمى إلى أى مجتمع بشرى متحضر. فمكانه هو المتاحف فحسب.

وهو يعلق بأنه إذا استغرق الأمر ٦٥ عاما بين أول رحلة جوية للأخوين "رايت" وبين أول رحلة للإنسان إلى الفضاء يصبح من الممكن القضاء على الفقر فى دورة حياتنا العادية.

وخلال فترة تتراوح بين ٢٠ أو ٣٠ عاما قد يذهلنا عدد الأشخاص الذين أخرجناهم من دائرة الفقر إلى الأبد وليس من خلال دفعات من الإعانات وانما من خلال البراعة وسعة الحيلة.

محمد يونس

الازدهار الحقيقى ليس أمرا يمكن منحه أو التبرع به، وإنما هو مؤسس على العمل الجاد والثقة بالنفس والكرامة ودرجة من القدرة على الإمساك بزمام الأمور. وكل ما سبق هى أشياء ذات قيمة أكبر من قيمة أى قرض، وجرأة جارمين على تغيير طريقة سير الأمور فى مجال المعاملات البنكية مكنته من الكشف عن قدرة الأفراد على جمع الثروات، أفراد كانوا فى وضع لا يحسدون عليه فقط بسبب قروش معدودة.

يقدم هذا العمل قراءة ملهمة وإيجابية ومحفزة لما يحكيه عن حياة "يونس" الشخصية وقصته مع بنك جارمين. يعد الكتاب أيضا نافذة على تاريخ بنجلاديش المذهل. الدولة التى يترادف اسمها فى أذهان الكثير من الأشخاص مع الفقر والتى قد تصبح فى المستقبل مهد ثورة الرخاء والازدهار.

محمد يونس

ولد "يونس" عام ١٩٤٠ وكان ترتيبه الثالث بين ٨ أطفال، وكبر وترعرع فى تشيتاجونج ببنجلاديش. كان والده صائغا. وفى المدرسة كان "يونس" دائما متفوقا على أقرانه وفاز بمنحة للالتحاق بكلية تشيتاجونج الراقية.

فى عام ١٩٧٥ ، بدأ "يونس" فى دراسة الاقتصاد بجامعة داكا ليحصل على درجة الماجستير عام ١٩٦١ . وعمل معلما بكليته القديمة، وفى وقت فراغه أسس مصنعًا للتعبئة والطباعة عمل به ١٠٠ شخص.

حصل "يونس" على منحة فولبرايت ليذهب إلى الولايات المتحدة ويدرس فى جامعة كولورادو - بولدر، ثم فى جامعة فاندربيلت بتينيسى ليحصل على درجة الدكتوراه منها. وعندما كان فى أمريكا، قابل زوجته الأولى "فيرا فوروستنكو" وعاد إلى بنجلاديش بعد حصولها على الاستقلال عام ١٩٧١ . واضطلع هناك بمنصب رئيس قسم الاقتصاد بجامعة تشيتاجونج، وبدأ عمله فى تقليل الفقر بعد مجاعة عام ١٩٧٤ .

حصل "يونس" وبنك جارمين معًا على جائزة نوبل للسلام عام ٢٠٠٦ . وفى عام ٢٠٠٧ تم تعيينه فى مجلس حكماء العالم، وهى مجموعة قيادية يرأسها "ديزموند توتو" وتركز على قضايا السلام الدولى وحقوق الإنسان. وهو متزوج الآن من "أفروزى يونس" وهى أستاذة جامعية فى مادة الفيزياء.


** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

مبادئ الرخاء

على الرغم من تنوع الآراء يمكننا استقاء مجموعة من "مبادئ الازدهار" من الأعمال الأدبية. وهذه المبادئ مقسمة على أربع شرائح وهي: جذب الثروة وجمعها وإدارتها ومشاركة الآخرين فيها، ويهدف هذا الجزء من الكتاب إلى تقديم المزيد من الحكمة المركزة والمفيدة المأخوذة من أفضل الأفكار والاستراتيجيات والفلسفات التى ذكرت فى الـ٥٠ عملا السابق الحديث عنهم.

مبادئ جذب الثروة

- على النقيض من كل شيء، تأتى الثروة والسعادة بمنتهى السهولة لأولئك الذين يفنون أنفسهم فى خدمة الآخرين. وقانون العطاء غير القابل للخطأ يعيد للشخص المعطاء ما قدمه أضعافا مضاعفة.
- أنت تجازف بفقدان كل شيء عندما تركز على الآخرين وظروفهم باعتبارهم مصدر نجاحك وثرائك، لكن عندما تدرك أن الله هو مصدر مؤنك سيبدأ المال فى التدفق. المال لا يوفر لك الأمان: أما المعرفة العميقة بالكون وقواه فهى ما سيوفره لك.
- حتى تحصل على كل ما هو جيد عليك أولا بتطهير عقلك من الفوضى والمشاعر السلبية. وعند إجراء حملة التنظيف تلك ستسمح لكل ما هو إيجابى بالاندفاع إلى عقلك وحياتك. أما عندما تشعر بالاستياء فستظل مربوطا بالشخص أو الموقف الذى تشعر تجاهه بهذا الشكل. والتسامح يساعدك على تحرير نفسك مع فتح الباب على مصراعيه أمام الازدهار والرخاء.
- الكون مرتب بشكل رائع، لذا كلما رتبت شئونك ونظمتها بشكل أفضل، زاد انسجامك مع ثروات الكون. وحتى تحصل على المزيد من المال يجب أن تثبت أولا أنك قادر على إدارة ما معك الآن بشكل ناجح حتى ولو كان قليلا للغاية.
- القانون الأساسى للكون هو مجىء الأشياء للحياة من عدم. وخلقك لصور عقلية عن تمتعك بالصحة والثروة والسعادة لا يعنى أنك تحاول تغيير قوانين الطبيعة، وإنما أنت تحاول الوفاء بوعدك بتحقيق هذه الصور من عدم.
- طبقا لقانون الجذب، فإن كل ما تصب تركيزك عليه من خلال التفكير أو الرغبة يصبح حقيقة. وأنت تجذب لذاتك الأشخاص أو الأشياء المشابهة لحالتك الحالية أو لـ"ذبذباتك".
- "العملية الإبداعية" هى الطريقة التى يمكنك استخدام قانون الجذب من خلالها لتحصل على ما تريد. وهى كالتالي: اطلب من الكون وكن واضحا للغاية حيال ما تريده، آمن وتصرف وتحدث كما لو أنك حصلت بالفعل على ما تريد، احصل على ما طلبت وكن ممتنا لما حصلت عليه لتعد الذبذبات الصحيحة لمرض رغباتك.
- اتخاذ القرار بتحسين مزاجك أو مشاعرك فى كل لحظة هو أمر ضرورى من أجل زيادة ورفع ذبذباتك، وهو ما سيجذب بدوره الأشياء والأشخاص والمشاعر ذات الذبذبات المشابهة. وحتى تحقق الثراء والسعادة عليك بانتهاج سلوك عقلى إيجابى أولا وجعله أسلوب حياتك.
- إذا كانت مواردك المالية محدودة عليك بالشكر والامتنان لما لديك بالفعل وتخيله يزداد شيئا فشيئًا. ومباركة ما لديك وما لدى الآخرين يضع قانون الزيادة تحت التنفيذ.

- الشعور بالامتنان هو المفتاح لحياة من الوفرة والثراء لأنه يضعك فى حالة عقلية تجذب المزيد مما تشعر بالامتنان تجاهه. والحب والتقدير والشكر هى المشاعر التى تشكل جوهر الازدهار. من الجيد أن تصبح شخصا معطاء، لكن عليك أيضا أن تتعلم كيف تتلقى ما ترغب.

مبادئ جمع الثروة

- أساس الحياة المزدهرة (شاملة الثروة المادية والصحة والرفاهية العقلية) هو الشخصية السليمة المبنية على التحكم فى الذات والالتزام بالفضيلة، والإنسان المتمتع بالأمانة والثقة والشخصية الحميدة هو شخص "قابل للتمويل"؛ وثراؤه مبنى على شخصيته تماما بنفس قدر اعتماده على عمله.
- وضوح الهدف هو أمر ضرورى لتنجح كجامع للثروات. والهدف الواضح يمكنك من التعامل مع الانتكاسات باعتبارها أمرًا مؤقتًا، ويبعد عنك المخاوف والشكوك، ويلهمك مساعدة الآخرين.
- افعل أكثر مما هو متوقع أو مطلوب منك، و"امش ميلا إضافيا". فتقديم المزيد من الجهود غير العادية بدون وجود ضمانات على المكاسب هو أساس أغلب الثروات العظيمة.
- أيًا كان ما تفعله أو تقدمه أو تصنعه عليك إتقانه بتميز. تذكر القول اللاتينى المأثور "المكاسب تأتى من التميز".
- الخوف من الفشل أو الإحراج هو أكبر عقبة فى سبيلك لتحقيق الثراء، والخوف يضع قيودا على تحركاتك وقراراتك، وإذا ظللت خائفا من الفشل فستظل دائما مقيدا بالظروف ذات المخاطر القليلة. ومع المخاطر القليلة لن تحصل سوى على مكافآت صغيرة.
- تعلم ولا توجه اللوم. من السهل لوم الأشخاص أو الظروف عندما لا تسير الأمور بالشكل المطلوب، لكن جامع الثروات المستنير لا يبحث سوى عن التعلم من كل موقف يمر به. لا تشك وابدأ بالبحث عن الفرص.
- التفكير بطموح وعلى مدى واسع هو أساس المشروعات والثروات الضخمة. أنت تفكر باستمرار بالفعل. لذا لن تحتاج لأى مجهود إضافى لتفعل هذا بطموح أو على مدى أوسع.
- تندفع الثروة إلى من يتمتع بقدرة على تحمل المجهول أو الإحباطات. تعامل بالشكل السليم مع الإحباطات وستجد نفسك أكثر اقترابا من تحقيق أهدافك. ويقر قانون المتوسطات بأنك ستنجح حيث استسلم الآخرون.
- الأشخاص ذوو التفكير المرتبط بالثراء لا يحاولون تجنب المخاطر أو التعقيدات، بل هم يحاولون احتواء المشاكل الضخمة لأنهم يعلمون أن حلها قد يقدم لهم قيما ضخمة.
- ليس من الكافى أن ترغب فى الثراء، يجب أن تلتزم بهذه الرغبة، والمشيئة الإلهية تيسر كل شىء للشخص العازم على الالتزام بخططه، والشخص الفاتر الهمة يحقق نجاحا فاترا بدوره.
- اختر تخصصك بحكمة. فحب عملك هو ما يدخلك إلى "دائرة التميز" التى لن تفشل أبدا فى تقديم عائدات ضخمة لك على مر الوقت. ولا تنس أنك تحتاج إلى جانب الحب والموهبة إلى العمل الجاد.
- إذا رأيت أنك قادر على توقع المستقبل تصرف طبقا لما تراه. والحدس القائم على المعرفة العميقة عادة ما تتضح صحته. هناك احتمال كبير بأن ما سيجذب مخيلتك وانتباهك سيجذب انتباه ومخيلة الآخرين أيضا.
- كل شىء تراه حولك يمكن لشخص ما جمع ثروة من ورائه، وكل ما تحتاج إليه أنت هو فكرة واحدة تصنع لك ثروتك، وعلى الأرجح ستجدها قريبة منك للغاية.

- لا تخف من الاختلاف، وعند دخول أى مجال أو صناعة جديدة عليك باستهداف إحداث ثورة بها لتقدم قيما جديدة.
- أضمن طريق لتحقيق الثراء هو خلق منتج أو خدمة ترفع من سهولة أو سرعة التوصل للنتائج.
- العميل قبل كل شىء هو من يقدم لك ثروتك. ابحث عن العملاء حتى قبل تأسيس عملك.
- بذرة روح المبادرة هى الرغبة فى أن تصبح سيد قرارك.
- هدف روح المبادرة هو تقديم إشباع وقيمة جديدة، فهى تبنى على النجاح غير المتوقع الذى تتم الاستفادة منه بسرعة.
- تأتى الثروات من الامتلاك. امتلك شيئا ما أو على الأقل جزءًا منه.
- عليك بضمان مصادر متعددة للدخل، ولا تعتمد على راتب واحد ليحقق لك الأمان المالى.
- الأثرياء يبتكرون أنظمة تنتج المال. وأفراد الطبقة المتوسطة يعملون داخل ولحساب هذه الأنظمة ولهذا السبب لا يتمكنون أبدا من تحقيق الثراء.
- كل الثروات تم جمعها أولا داخل العقل. لذا، النظام السياسى الاقتصادى الذى يتبنى ويحمى حرية التفكير والابتكار والإبداع والازدهار مع إتاحة أسواق حرة ومفتوحة يمكن تبادل المنتجات بها يعد نظامًا أخلاقيًّا رفيعًا.

مبادئ إدارة الثروة

- عليك بالعيش فى حدود مواردك. إذا لم تكن ثريا لا تعش مثل الأثرياء، وستصبح ثريا عندما تحاكى عقول وأفكار الأثرياء وليس أسلوبهم فى الإنفاق.
- الفقراء يركزون على إنفاق المال، بينما الأثرياء يركزون على جمعه وادخاره واستثماره.
- أغلب الناس يرون المال سيولة فى أيديهم يمكنهم استخدامها وإنفاقها، أما الأثرياء فيعتبرون المال بذورا يتم زرعها لتصبح أشجارًا من المال.
- خطط لإنفاقك، ولا تتسوق أبدا انسياقا وراء رغبة مندفعة. كلما استغرقت وقتا أطول للتخطيط للشراء، تمكنت من ادخار مال أكثر بصفة عامة.
- وثق مصروفاتك، فهذه هى الخطوة الأولى لتمسك بزمام أمورك المالية.
- اجعل الادخار عادتك. ادفع لنفسك أول ١٠٪ من كل ما تجنيه - حتى قبل استقطاع الضرائب - واستثمرها. وتنظيم الادخار (مبلغ معين فى فترة زمنية محددة) من شأنه جعلك ثريا، ولا تخاطر براحة بالك أو علاقاتك الإنسانية لتطارد أموالا سريعة التبخر.
- استغل سحر الفوائد المركبة بإعادة استثمار كل الأرباح والفوائد التى تحصل عليها.
- تسمح لك المدخرات بالتقاط الصفقات الرابحة وانتهاز الفرص المتاحة.
- جنى المزيد من المال لن يحل مشكلة ديونك (تزداد الديون لتساوى دخلك)، لذا عليك بتعلم كيفية إدارة المال بشكل مسئول.
- يستمتع الشخص المقتصد بما لديه بشكل أكبر، ويستفيد إلى أقصى حد بما لديه، كما يسعد بقدرته على تقديم الهبات والهدايا عندما يرغب فى هذا.
- أعد أموالا للطوارئ لتغطى مصاريفك لمدة ٣ - ٦ أشهر. وإذا طرأ شىء جديد واحتجت للمال لن تحتاج وقتها للاستدانة أو الاعتماد على إحسان الآخرين.

- قاوم كل الدعوات المقدمة لك بامتلاك بطاقة ائتمانية، وبطاقات الخصم من رصيدك تؤدى نفس الغرض ولن تؤدى إلى إغراقك فى دوامة الديون.
- سدد ثمن كل شىء نقدا وستجد أنك تنفق أقل.
- عندما تقترض المال، تأكد من أن القرض وضعه فى أصل منتج أو قيمته قابلة للارتفاع، وسدد هذا القرض حالما تستطيع وبسرعة.
- لا تكن واحدا من الأشخاص الذين "يعرفون سعر كل شىء وقيمة لا شىء". وعند الاستثمار فى الأسهم اعتبر نفسك مالكا جزئيا للشركة التى تستثمر فيها وليس مجرد مضارب فى البورصة.
- لا تحاول التغلب على السوق أو توقع اتجاهه، وضع ثقتك فى قدرة سوق الأسهم طويلة المدى على تقديم عائدات جيدة على المستوى الكلى.
- مع قوة التأثير والارتفاع المعقول للأسعار إلى جانب بعض الصبر ستتمكن خلال عقد أو اثنين من تكوين ثروة من العقارات.
- الكثير جدا أو القليل جدا من المال يعظم من العيوب الشخصية أو يظهر المحاسن الموجودة بالفعل. لذا عندما يتعلق الأمر بأمورك المالية يصبح كل المجهود المبذول للإصلاح من صفاتك وسلوكياتك الشخصية استثمارا جيدا.

مبادئ مشاركة الآخرين ثرواتك

- المال هو شكل من أشكال الطاقة، وهو نشط بشكل دائم. وحتى يقدم أكبر كم من الفائدة لأكبر عدد من الناس يجب أن يتدفق وينتشر.
- توليد واستغلال وإنفاق المال بطرق ذات صلة بأعمق قيمك له تأثير شاف عليك وعلى العالم بأسره.
- أنت لا تمتلك الثروة أبدا، بل أنت مجرد أمين عليها حتى مماتك، وعندما يتم جمع ثروة، فعلى جامعها إنفاق جزء منها على الأقل على القضايا والمشاريع التى تعمل على رفعة وتقدم الآخرين.
- مع وجود أهداف واضحة وتركيز على النتائج يمكن للثروات الخاصة الموضوعة فى المؤسسات الخيرية أن تغير العالم.
- أساس الازدهار هو بيئة طبيعية صحية، والبشرية ليس لديها أى شىء بدون الهواء النظيف والماء النقى والأرض الخصبة. لذا عليك باستثمار أو إنفاق أو جمع المال بطرق لا تسبب أى إيذاء للكوكب.
- إذا تم توفير التمويل فستتمكن حتى أفقر شعوب العالم من الكفاح وتحقيق الاعتماد على الذات والازدهار.

٥٠ عملا كلاسيكيا آخر

١ **"ويليام بيرنشتاين" ـ *The Four Pillars of Investing* ـ 2002**

يعد أفضل دليل إرشادى حديث للاستثمار فى الأسهم. من بين الدعائم التى ذكرت فى الكتاب معرفة بعض المعلومات عن تاريخ السوق، وإدراك أن الاستثمار يعتمد على علم النفس البشرى.

٢ **"فيكتور بوك" ـ *How To Solve All Your Money Problems Forever* ـ 1997**

كتاب يتم الحصول عليه عبر البريد، وهو يتبع نهج "جو كاربو" فيقدم وصفة قوية لتحقيق الثراء قائمة على التأكد ومشاعر الإيجابية و"العطاء بامتنان".

٣ **"اريك باتروورث" ـ *Spiritual Economics* ـ 1998**

يقدم شرحا واضحا لمبادئ حركة الفكر الجديد، وتم استخدامه من قبل مجموعات القراءة بالعديد من دور العبادة.

٤ **"رون تشيرناو" ـ *Titan: The Life of John D. Rockefeller* ـ 2004**

سيرة ذاتية متفردة وغير مسبوقة للرجل الذى جمع ثروة أضخم مما جمعه أى شخص أمريكى قبل "بيل جيتس" وكيف وهبها للآخرين.

٥ **"دافيد شيلتون" ـ *The Wealthy Barber* ـ 1998**

قصة شهيرة تشرح قواعد الاستثمار الشخصى، وتؤكد للقارئ قدرته على تحقيق الثراء حتى مع الحصول على راتب عادى. وأفكار هذا العمل مشابهة لأفكار كتاب "باخ" *The Automatic Millionaire*.

٦ **"ديباك شوبرا" ـ *Creating Affluence* ـ 1998**

دليل إرشادى مفصل عن تخيل الثروة من خلال الوعى بالوحدات الفيزيائية والمبادئ الروحانية.

٧ **"إيفون شوينار" ـ *Let My People Go Surfing* ـ 2006**

يتحدث مؤسس شركة باتاجونيا عن مدى تأثير الحفاظ على البيئة والتعامل بشكل جيد مع موظفيك على عملك، وكيف يمكن لهذا أن يرسى قواعد شركة عظيمة.

٨ **"بول كولير" ـ *The Bottom Billion* ـ 2007**

أصبح العالم فى حالة ثراء غير مسبوقة، إذن ... لمَ مازال هناك مليار شخص فقير؟ يقدم هذا الكتاب رؤية بروفيسور فى أوكسفورد عن سبب استمرار الحروب الأهلية والاعتماد على الموارد الطبيعية والفساد فى منع الرخاء والازدهار من التحقق فى الدول الأفقر ـ وما الذى يجب علينا فعله حيال هذا.

٩ **"روبرت كولير" ـ *Riches Within Your Reach* ـ 1947**

كان اسم هذا الكتاب فى الأساس *The Law of the Higher Potential*، وهو يستعرض تطبيق رجل إعلانات لأفكار خارقة عن جمع وتكوين الثروة.

١٠ **"كريستين كومافورد ـ لينش" ـ *Rules for Renegades* ـ 2007**

سيدة أعمال ومهندسة برمجيات وهى تقدم نصائح قوية لتحقيق النجاح فى العمل والحياة المتمركزة حول ثقتك بنفسك وبقدرتك على إحداث تغيير.

١١ "نيكولاس دارفاس" ـ *How I Made $2,000,000 In The Stock Market_ 1960*

يقدم هذا الكتاب قراءة ممتعة وجذابة لتطور نظام الاختيار الناجح للأسهم. كتبه المؤلف أثناء سفره حول العالم مع فرقة للرقص.

١٢ "لى آيزنبيرج" *The Number: A Completely Different Way to Think About the Rest of Your Life_ 2006*

يطرح هذا الكتاب مسألة معرفة ما هو المبلغ الذى تحتاج إليه لتحصل على تقاعد مريح، وهو يفتقر إلى النصيحة العملية مع ميله بشكل أكبر للتحدث عن الرحلة الفلسفية تجاه أهدافك وأولوياتك.

١٣ "تيم فيريس" اعمل أربع ساعات فقط فى الأسبوع"*

يقدم الكتاب بيانا عن طريقة للهرب من فخ العمل لثمانى ساعات يوميا بخلق عمل تديره بنفسك ليسمح لك بالسفر والعمل فى أى مكان تحب. ولقد جذب إليه الكثير من النقد لكنه يقدم العديد من النصائح العملية.

١٤ "مارك فيشر" ـ *The Instant Millionaire_ 1993*

هو عبارة عن قصة ممتعة وقوية عن أهمية الأهداف والإيمان بالذات من أجل إدراك الوفرة الكونية.

١٥ "فيليب آيه فيشر" ـ *Common Stocks and Uncommon Profits _ 1996*

مع تأثره القوى بـ"وارن بافيت" يتحدث "فيشر" عن السبب وراء أفضلية دفع المزيد فى شركة كبيرة ومستمرة النمو بدلا من السعى وراء إيجاد شركة منخفضة القيمة قد لا تتمكن أبدا من تحقيق النجاح.

١٦ "إدوين جينس" ـ *The Four Spiritual Laws of Prosperity _ 2005*

على نفس خطى "كاثرين بوندر" و"تشارلز فيلمور"، تشير "جينس" إلى أهمية الصداقات ووضع الأهداف والتسامح والبحث عن هدفك فى الحياة من أجل تحقيق الرخاء والازدهار.

١٧ "شاكتى جواين" ـ *Creating True Prosperity_ 1997*

يشرح مؤلف كتاب *Creative Visualization* الرابط بين المال والسعادة مع حث القراء على تحديد ومعرفة أعمق رغباتهم بدلا من السعى وراء جنى المزيد من المال.

١٨ "تشارلز جيه جيفنز" ـ *More Wealth Without Risk_ 1995*

توفى "ديل كارنيجى" عالم الاستثمار فى عام ١٩٩٧ لكن عمله ما زال يتمتع بالشهرة حتى الآن. والقراء الذين اتبعوا وجهة نظره المعاكسة للجميع تمكنوا من الخروج من انهيار عام ٢٠٠٠ بدون أن تمس لهم شعرة.

١٩ "جويل جرينبلات" ـ *The Little Book That Beats the Market_ 2005*

هى مديرة ناجحة لصندوق استثمار وقائى وبروفيسورة فى تدريس "التركيبة السحرية" للاستثمار بالاعتماد على وجهة النظر القائلة إن الأسهم لا تساوى سوى العائد المستمر الذى تقدمه للمستثمر.

٢٠ "ريتا جانثر" ـ *The Entrepreneurial Mindset _ 2000*

هذا الكتاب هو أفضل ما كتب عن موضوع خلق قيم جديدة فى الشركات من خلال التركيز على العميل، وهو يسير على نهج "بيتر دراكر".

٢١ "تشارلز إف هانل" ـ *The Master Key System_ 1917*

يتحدث هذا الكتاب عن الغزوة النفسية التى يقوم بها رجل الأعمال لاستكشاف العلاقة بين الأفكار والواقع. وهناك شائعة بأن هذا هو الكتاب الذى أوحى لـ"بيل جيتس" بمغادرة هارفارد لبدء مايكروسوفت.

٢٢ "فريدريك فون هايك" ـ *The Road to Serfdom _ 1944*

تم تأليفه أثناء الحرب العالمية الثانية ليقدم تحليلا عميقا عن شرور التخطيط المركزى والشمولية. كان لهذا الكتاب تأثير قوى على المروجين للحرية السياسية والأسواق الحرة بمن فيهم "ميلتون فريدمان".

* متوافر لدى مكتبة جرير

٢٣ "جيمس هيوز" - *Family Wealth - 2004*

هو عمل تم نشره بالجهود الذاتية ليحقق أعلى مبيعات بفضل نصيحته القوية للأسر التى جمعت ثروة وترغب فى تجنب مشكلة "ضياع الأموال بين الأجيال الثلاثة".

٢٤ "جورج كيندر" - *Seven Stages of Money Maturity - 2000*

يقدم هذا الكتاب رؤية عميقة وعملية على سيكولوجية المال لواحد من أفضل خبراء التخطيط المالى. ساعد الكتاب الكثيرين على إعادة النظر فى سلوكياتهم المادية وعلى تحقيق الرخاء.

٢٥ "راى كروك" - *Grinding It Out: The Making Of McDonald,s- 1977*

كتاب كلاسيكى عن روح المبادرة يحكى عن قصة رجل المبيعات ذى الـ٥٢ عاما الذى تمكن من تأسيس واحدة من أهم الشركات فى ذلك الوقت.

٢٦ "إدوين ليفيفر" - *Reminiscences of a Stock Operator- 1935*

هو عبارة عن سيرة ذاتية مكتوبة بشكل أدبى عن حياة "جيسى ليفرمور" - واحد من أعظم المضاربين فى سوق الأسهم - كما يركز على سيكولوجية الجموع وأهمية التوقيت.

٢٧ "ريفا ليسونسكى" - *Start Your Own Business- 2007*

حتى الآن وبعد صدور الطبعة الرابعة ما زال هذا الكتاب فى قائمة الكتب الأفضل مبيعا لما يقدمه على مدار ٨٠٠ صفحة من نصائح وإرشادات للمبتدئين فى عالم الأعمال، ومؤلفه هو رئيس تحرير مجلة إنتربينور.

٢٨ "مايكل لوسير" _ "قانون الجذب" *Law of Attraction_ 2003*

يستعرض الكتاب بإيجاز الخطوط العريضة لكتاب *(Ask and It Is Given)*، لكنه يتحدث بالتفصيل عن آليات إظهار رغباتك.

٢٩ "بورتون جى مالكيل" - *A Random Walk Down Wall Street: The Time_Tested Strategy for- 2007 Successful Investing*

ألف هذا الكتاب بروفيسور الاقتصاد بجامعة برينستون والذى تم بيع مليون نسخة من عمله عن الاستثمار. ويمكن للمبتدئين والمحترفين قراءته والاستفادة منه على قدم سواء.

٣٠ "كيفن مانى" - *The Maverick and His Machine: Thomas Watson, Sr. and the Making of IBM - 2004*

سيرة ذاتية جذابة لحياة "توماس واطسون" ورحلته لإنشاء أول مؤسسة حقيقية فى عصر المعلومات.

٣١ "دافيد ماكليلاند" - The Achieving Society - 1961

يقدم الكتاب رؤى مثيرة لعالم النفس بجامعة "هارفارد" عن "محفزات الإنجاز" التى تدفع رجال الأعمال للنجاح.

٣٢ "جوزيف ميرفى" - *Your Infinite Power to be Rich - 1966*

حول مؤلف كتاب "قوة عقلك الباطن"* *(The power of Your subconscious Mind)* اتجاهه ليركز على الرخاء وسبل تحقيقه، ليقدم الكثير من الرؤى الرائعة عن هذا الموضوع.

٣٣ "جون ناثان سونى" - *The Private Life- 2001*

هذا الكتاب هو عبارة عن بيان رائع لمؤسسى شركة سونى - الذين رأوا الفرصة فى قلب أشلاء اليابان بعد هزيمتها فى الحرب العالمية الثانية - والعقيدة التى وضعوها لأنفسهم باتباع التميز من أجل تحقيق النجاح.

---

* متوافر لدى مكتبة جرير

٣٤ "جاكوب نيدلمان" ـ *Money and the Meaning of Life_ 1991*

يتحدث الكتاب عن اكتشاف الفلاسفة لفكرة المال كوسيلة للمقايضة وأن السعى لجمعه يسمح بالاستفادة من إمكانات وقدرات البشر.

٣٥ "ماريا نيمث" ـ *The Energy of Money _ 2000*

هو عبارة عن استكشاف نفسى لأعمق معتقداتنا وعاداتنا المتعلقة بالأمور المالية، وكيف يمكن للتعامل مع المال باعتباره طاقة أن يحررنا.

٣٦ "مايكل فيليبس" ـ *The Seven Laws of Money_ 1974*

رأسمالى يشرح كيفية تدفق المال لأولئك الذين "يفعلون الشىء الصحيح" ويحترمون القواعد والقوانين.

٣٧ "دانيال بينك" ـ *Free Agent Nation_ 2002*

يستكشف الكتاب ظاهرة المليون "وكيل مستقل" الراغبين فى التحكم فى مصائرهم المهنية ليحققوا الرخاء والازدهار بعيدا عن مظلة المؤسسات.

٣٨ "سى كيه برالاد" ـ *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through_ 2004 Profits*

يشرح الكتاب كيفية تطبيق تقنيات وأساليب السوق الحر بدون الاعتماد على الحكومة من أجل رفع مستويات ومعايير المعيشة فى العالم أجمع.

٣٩ "جوزيف شامبيتر" ـ *Capitalism, Socialism and Democracy_ 1942*

قدم الكتاب مبدأ "الدمار الخلاق" الذى يسمح للابتكار بإنماش النظم الاقتصادية الثابتة. ويعد رجل الأعمال المبتكر قوة دافعة فى هذه العملية.

٤٠ "ستيفن إس سكوت" ـ *The Richest Man Who Ever Lived _ 2006*

أفكار هذا الكتاب تعتمد على التحدث عن حياة الملك سليمان وعن الحكمة الموجودة فى كتاب *Proverbs* ، كما يقدم كمًا ضخمًا من النصائح الإرشادية لتحقق الثراء والسعادة.

٤١ "جورج سوروس" ـ *Soros on Soros: Staying Ahead of the Curve _ 1995*

يقدم الكتاب إستراتيجيات فلسفية وتجارية لواحد من أكبر المستثمرين فى عصره.

٤٢ "جون بى سبيلر" ـ *Seed Money In Action: Working the Law of Tenfold Return _ 1964*

يقدم فكرة أن المال المتبرع به يعود دائما لواهبه عشرة أضعاف، وأن العطاء نفسه هو طريق يعتمد عليه لتحقيق الثراء.

٤٣ "باربرا ستانى" ـ *Secrets of Six_Figure Women _ 2004*

يعتمد الكتاب على مقابلات تم إجراؤها مع ١٥٠ امرأة يجنين أكثر من ١٠٠٠٠٠ دولار فى العام، ويقدم نصائح ملهمة للخروج من قالب "أموال أقل مما أستحق".

٤٤ "ريتشارد تيمبلار""قواعد الثراء". *

١٠٠ قاعدة لتحقيق الازدهار لرجل أعمال بريطانى. والكتاب ليس عبارة عن وصفة لتحقيق الثراء بين ليلة وضحاها، فهو يدعم العمل الجاد ومعرفة الذات ومحاكاة عقليات الأثرياء.

٤٥ "أندرو طوبياس" ـ *The Only Investment Guide You.ll Ever Need _ 2005*

نصيحة حكيمة لشخص معمر عن كل جوانب الاستثمار الشخصى والتمويل.

---

* متوافر لدى مكتبة جرير

٤٦ "إليزابيث تاون" ـ *How to Grow Success_ 1904*

المال ليس هو النجاح، وإنما النجاح يشمل القدرة على التحكم فى المال.

٤٧ "جو فيتال" ـ *The Attractor Factor _ 2005*

التفسير الشائع لواحد من عمالقة التسويق عن قانون الجذب، ويمزج الكتاب الأمور الميتافيزيقية بالكثير من النصائح العملية.

٤٨ "ويليام ووكر" ـ *Thought Vibration or the Law of Attraction in the Thought World_ 1906*

هو كتاب كلاسيكى من أعمال حركة الفكر الجديد، وهو يشبه قانون الجذب بقانون الجاذبية. أثر الكتاب على الكثير ممن كتبوا عن الازدهار بعده.

٤٩ "ستيوارت وايلد" ـ *The Trick To Money Is Having Some_ 1995*

يقدم "وايلد" بأسلوب مرح الكثير من النصائح الروحانية والعملية لجذب المزيد من المال لحياتك. مثل الشعور بالامتنان لحصولك أو جنيك حتى لأقل القليل.

٥٠ "بروس ويلكنسون" ـ *The Prayer of Jabez_ 2000*

كتاب لرجل دين أمريكى يشرح فقرة غامضة من أحد الكتب المقدسة، وحقق مبيعات ضخمة. وهو يدعى أنك إذا تلوت "صلاة معينة" بشكل يومى سيتحقق لك الازدهار وتحصل على ملكيات ضخمة وستحميك الرعاية الإلهية.


مجلة
الابتسامة

قائمة المصادر

الطبعات الموجودة بالأسفل هى الطبعات المستخدمة فى بحث هذا الكتاب. وقد تم ذكر تواريخ النسخ الأصلية فى التعليق على الكتب الكلاسيكية الـ ٥٠.

وقد وضعت علامة (*) أمام المطبوعات المتاحة للتحميل من الإنترت بالمجان. لكن قبل تحميل أو استخدام أى منها، يجب التحقق مما إذا كانت متاحة قانوناً. فى بلدك أم لا.

*Allen, J. (1905) *The Path of Prosperity,* SpiritSite.com, www.spiritsite.com/writing/jamall/index.shtml.

Allen, R. G. (2005) *Multiple Streams of Income: flow to Generate a Lifetime of Unlimited Wealth*, Hoboken, NJ: John Wiley.

Bach, D. (2005) *The Automatic Millionaire: A Powerful One-Step Plan to Live and Finish Rich, London: Penguin.*

*Barnum, P. T. (1880) *The Art of Money Getting or Golden Rules for Making Money*, Project Gutenberg, www.gutenbcrg.org/etext/8581.

*Behrend, G. (1921) *Your Invisible Power: A Presentation of the Mental Science of Judge Thomas Troward*, New Thought Library, http://newthoughtlibrary.com/ behrendGenevieve/yip_01.htm.

Bogle, J. C. (2007) *The Little Book of Common Sense Investing: The Only Way to Guarantee Your Fair Share of Stock Market Returns*, Hoboken, NJ: John Wiley.

Branson, R. (2005) *Losing* My *Virginity: The Autobiography,* London: Virgin Books.

Byrne, R. (2006) *The Secret,* New York: Atria Books.

Carnegie, A. (2006) *The "Gospel of Wealth" Essays and Other Writings,* ed. and intr. David Nasaw, New York: Penguin.

Cunningham, L. (ed.) (2002) *The Essays of Warren Buffett: Lessons for Investors and Managers,* reed edn, Singapore: John Wiley.

Dennis, E (2006) *How to Get Rich,* London: Random House.

Dominguez, J. & Robin, V. (1992) *Your Money or Your Life: Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial Independence.* New York: Penguin.

Drucker, P. h (1985) *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles,* New York: Harper & Row.

Eker, T. H. (2005) *Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth*, London: Piatkus.

Fillmore, C. (1936) *Prosperity*, Unity on the Web, http://websyte.com/unity/pro.htm.

•Fleishman, J. T. (2007) *The Foundation: A Great American Secret—How Private Wealth Is Changing the World*, New York: PublicAffairs.

Friedman, M. (1962) *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press. Friedman, T. (2006) *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*, London: Penguin.

Gerber, M. E. (1995) *The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It*, New York: HarperBusiness.

Graham, B. (1965) *The Intelligent Investor: A Book of Practical Counsel*, 3rd edn, New York: Harper & Row.

Hansen, M. V. & Allen, R. G. (2002) *The One Minute Millionaire: The Enlightened Way to Wealth*, London: Vermilion.

Hawken, P., Lovins, A., & Lovins, L. H. (1999) *Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution*, London: Earthscan.

Hicks, E. & Hicks, J. (2004) *Ask and It Is Given: Learning to Manifest Your Desires*, London & Carlsbad, CA: Hay House.

Hill, N. (1965) *The Master-Key to Riches*, New York: Fawcett Crest. Hilton, C. (1957) *Be My Guest*, New York: Fireside.

Karoo, J. (1973) *The Lazy Man's Way to Riches*, Chippenham: Success Classics Library.

Kawasaki, G. (2004) *The Art of the Start: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything*, London: Portfolio.

Kiyosaki, R. T. with Lechter, S. L. (1998) *Cashflow Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom*, New York: Warner.

Lynch, P. with Rothchild, J. (1989) *One Up on Wall Street: How to Use What You*

Already Know to Make Money in the Market, Harmondsworth: Penguin. McLean, Andrew J. & Eldred, Gary W. (2005) *Investing in Real Estate* (5th edn),

Hoboken, NJ: John Wiley.

Mundis, J. (1990) *How to Get Out of Debt, Stay Out of Debt and Live Prosperously (Based on the Proven Principles and Techniques of Debtors Anonymous)*, New York: Bantam.

Nickerson, W. (1969) *How I Turned 50,000 into Three Million in Real Estate—in My Spare Time*, New York: Simon & Schuster.

O'Clery, C. (2007) *The Billionaire Who Wasn't: How Chuck Feeney Made and*

Gave Away a Fortune Without Anyone Knowing, New York: Public Affairs.
Orman, S. (2007) *Women and Money: Owning the Power to Control Your Destiny*, New York: Spiegel & Grau.
Pilzer, P. Z. (1995) *God Wants You to Be Rich: The Theology of Economics*, New York: Simon & Schuster.
Ponder, C. (1971) *Open Your Mind to Prosperity*, Marina del Ray, CA: De Vorss.
Price, J. R. (1996) *The Abundance Book*, London: Hay House.
Ramsey, D. (2003) *Financial Peace Revisited*, New York: Putnam.
Rand, A. (1967) *Capitalism: The Unknown Ideal*, New York: Signet.
Roddick, A. (2005) Business as Unusual: My Entrepreneurial Journey, Profits with Principles, Chichester: Anita Roddick Books.
Roman, S. & Packer, D. (1988) *Creating Money: Keys to Abundance*, Tiburon, CA: H. J. Kramer.
Schultz, H. with Yang, D. J. (1997) *Pour Your Heart into It: How Starbucks Built a Company One Cup at a Time*, New York: Hyperion.
Sinetar, M. (1987) *Do What You Love, the Money Will Follow: Discovering Your Right Livelihood*, New York: Dell.
•Smith, A. (1910) *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Vol. I, London: J. M. Dent.
Stanley, T. J. & Danko, W. D. (1996) *The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy*, New York: Pocket Books.
Trump, D. with Schwartz, T. (1987) *The Art of the Deal*, New York: Ballantine.
Twist, L. & Barker, T. (2003) *The Soul of Money: Reclaiming the Wealth of Our Inner Resources*, New York: W. W. Norton.
Wallace, J. & Erickson, J. (1992) *Hard Drive: Bill Gates and the Making of the Microsoft Empire*, New York: HarperBusiness.
"Weber, M. (1930) *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, trans. T. Parsons, intr. A. Giddens, London: Routledge.
Yunus, M. with Jolis, A. (1999) *Banker to the Poor: The Autobiography of Muhammad Yunus, Founder of the Grameen Bank*, London: Aurum Press.

شكر وعرفان

تم العمل على هذا الكتاب معظم الوقت فى مكتبة بودليان بجامعة أوكسفورد، وهى مكان جميل يحيط القراء به بالأفكار والكتابات التى جمعت لآلاف الباحثين على مدار قرون عدة. ولقد مول "توماس بودلى" هذه المكتبة بشرط أن تفتح أبوابها للجميع. وعلى نفس النهج أتمنى أن أكشف عن أسرار النجاح والازدهار - التى تم الاحتفاظ بها فى الكتب بعيدا عن الناس - ليطلع عليها المزيد والمزيد من الأشخاص.

أوجه شكرى لكل العاملين بدار نشر نيوكلاس بريلى: "نيك بريلى" الذى ساعدنى على صقل هذه الأفكار، و"سالى لانسديل" التى حررت وراجعت ما كتبت وقدمت اقتراحات مهمة للعمل، "إنجى تانيش" والتى بذلت مجهودا ضخما فى التسويق للكتاب فى المملكة المتحدة، "تريش أوهار" و"تشاك دريسنر" واللذين عملا بكد للترويج لهذه السلسلة فى أمريكا الشمالية، و"كين ليدر" لهذا الغلاف الرائع.

كما أوجه جزيل الشكر لـ"إيرفان آلفى" والذى لولا مساعدته التحريرية القيمة لما تمكنت من الانتهاء من الكتابة فى الوقت المحدد. أشكرك أيضا يا "إيرفان" على اقتراحاتك العديدة والمهمة والتى ساعدت على جعل هذا الكتاب عملا أفضل.

أشكر أيضا المؤلفين الأحياء الذين غطى كتابى أعمالهم، مع توجيه شكر خاص لـ"كاثرين بوندر" والتى خرج من تحت يدها - باعتبارها معلمة لمبادئ الثراء والازدهار على مدار خمسة عقود - الكثير من المؤلفين فى هذا المجال؛ كما أوجه شكرى لواضعى نظريات الثروة المعظيمين واللذين توفيا مؤخرا: "ميلتون فريدمان" والذى ستستمر أفكاره عن حرية الإبداع والإنتاج لتلهم الأجيال القادمة، و"بيتر دراكر" الذى جعل من مجال الابتكار وروح المبادرة فى الأعمال علما يمكن لأى فرد دراسته.

وأخيرا أوجه شكرى لأبى الراحل والذى كانت مبادئه كمدخر ومستثمر مع إيمانه القوى بالحرية الاقتصادية مثالا على الكثير من المبادئ التى جاءت بهذا الكتاب.

سلسلة " أهم ٥٠ كتابًا " التى حققت أعلى المبيعات والتى ألفها "توم باتلر - باودون"

أهم ٥٠ كتابًا فى علم النفس

من نحن، كيف نفكر، ماذا نفعل

رؤية ثاقبة وإلهام من أهم ٥٠ كتابًا فى علم النفس

"يقدم هذه الكتاب فرصة فريدة لتصبح ملمًا بمجموعة من أروع الأعمال الرئيسية فى أدب علم النفس، ولن يستغرق الأمر منك أكثر من ليلة واحدة".

د/ راج بيرسويد، بروفيسور يدرس مادة الفهم وعلم النفس العام بكلية جريشام.

"هذا الكتاب الرائع يقدم ملخصات ممتعة وعميقة لخمسين من أكثر الكتب تأثيرا فى علم النفس. هذا عمل يجب أن يقرأه أى طالب يطمع فى تحقيق النجاح فى عالم علم النفس".

مدير مركز فى إس راماشاندران، وهو مركز أبحاث العقل والإدراك بجامعة كاليفورنيا - سان دييجو

"توليفة رائعة لكتب علم النفس. فالمؤلف جعل الأفكار المعقدة سهلة وعملية بدون تدمير المادة الأصلية. لقد وجدتنى أقول لنفسى مرار وتكرارا: أوه، هذا هو ما كان يعنيه ذاك المؤلف".

دوجلاس ستون، يقدم محاضرات للقانون بكلية الحقوق بهارفارد، وشارك فى تأليف كتاب Difficult Conversation

هذا العمل هو دليل الإنسان المفكر لأشهر الكتب فى مجال علم النفس. وفى رحلة داخل ٥٠ كتابا والمئات من الأفكار على مر قرن من الزمان ستجد الكتاب يلقى نظرة على أكثر الأسئلة إلحاحا وغرابة عما يحفزنا، وما يجعلنا نشعر ونتصرف بطريقة معينة، وكيفية عمل عقولنا، وكيفية خلقنا لشعور وحس بأنفسنا. يقدم هذا الكتاب "علم النفس لمن ليسوا علماء نفس"، وهو عمل يمكن لأى شخص قراءته والاستنارة به. كما يلقى الضوء على الأعمال العلمية التى غيرت ما نعتقده حيال أنفسنا وما يجعل الناس يتحمسون أو يتصرفون بطريقة ما دون غيرها.

أهم ٥٠ كتابًا فى مساعدة الذات
٥٠ كتابًا ملهما يساعدك على تغيير حياتك
من تأليف حكماء العصور السالفة والخبراء المعاصرين

"مصدر ضخم يمكن أى شخص من إلقاء نظرة وجيزة على فلسفات أساطير مساعدة الذات، بما فيها الكتابات المقدسة للثقافات المختلفة. لأن مدى وعمق مصادر هذا الكتاب ضخمة ستجد أن قراءته تعطى نفس تأثير القراءة التراكمية، وهذا العمل يثقف وينور ويؤكد ويلهم الآخرين".

*ستيفن آر كوفى، مؤلف كتاب "العادات السبع للناس الأكثر فعالية"** .

"هذا العمل هو عبارة عن مجموعة استثنائية ومتنوعة من المعلومات مقدمة لأى شخص راغب فى معرفة قدراته الشخصية".

إلين لانجر، بروفيسور علم النفس بجامعة هارفارد

"لقد لخص باتلر بعضا من أهم الأفكار الشهيرة ـ الأفكار التى تدور حول الحكمة، ويمكننى إضافة أن هذا العمل سيثقف القارئ ويقوده إلى فهم جوهر الطبيعة البشرية. وهذا الكتاب سرعان ما سيصبح العمل الكلاسيكى رقم ٥١".

وارن بينيس، مؤلف كتاب On Becoming a Leader.

عرضت آلاف الكتب الكشف عن "أسرار" الإمكانات الشخصية والإشباع والسعادة. لكن، أى من هذه الأعمال يعد صالحا طيلة الوقت؟ أيها يمكن أن يغير حياتك حقا؟

دخل "توم باتلر ـ باودون" إلى حقل الكتابة الشاسع ليحضر لنا الأفكار والرؤى والإستراتيجيات الجوهرية فى "أدب الاحتمالات/الإمكانات". ومن بين أهم ٥٠ عملا نابعًا من أديان وثقافات وفلسفات وتاريخ العالم قام بتلخيص الأفكار الرئيسية لكل عمل مع تقييم مزاياه وقدمها للقارىء الذى يعانى دائما من نقص الوقت.

هذا الكتاب هو عبارة عن دليل استثنائى لتثقيف أى شخص يرغب فى عيش حياة أكثر نجاحا، مع مراعاة اختلاف الفلسفات والأفكار التى تحفز وتلهم كلا منا.

---

* متوافر لدى مكتبة جرير

أهم ٥٠ كتابًا عن النجاح
اكتساب الحكمة المقتبسة من أفضل ٥٠ كتابًا على مر التاريخ من أجل العمل والحياة

"هذا العمل يقدم قراءة ممتعة، فهو يقدم مجموعة متنوعة من أفضل الأفكار التى كتبت عن معنى النجاح".

***كين بلانشارد، أحد مؤلفى كتاب*The One Minute Manager .**

"لا أتخيل أن يحتاج أى شخص لأى كتاب آخر عن النجاح بعد قراءة هذا العمل. فهو يحتوى على كل الحكمة التى قد تحتاج إليها على الإطلاق لتجعل حياتك مدهشة".
***شيريل ريتشاردسون، مؤلفة كتاب* Take Time for Your Life.**

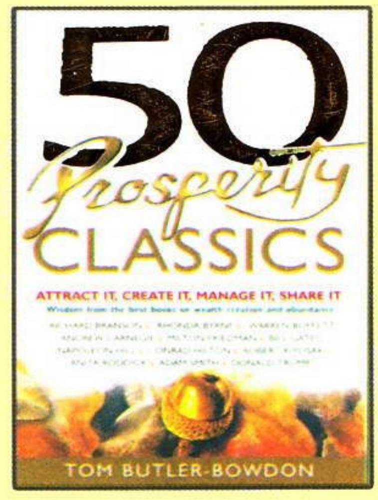
"هذا الكتاب الرائع يعطيك أفضل ما كتب فى أدب النجاح على الإطلاق - لقد جمع كل شىء فى عمل واحد يمكنك قراءته وإعادة قراءته لأعوام وأعوام. أتمنى أن يشتريه الملايين!".
***برايان ترايسى، مؤلفة كتاب* Million Dollar Habits.**

هل تحاول اتباع اتجاه جديد؟ هل تبحث عن سبيل للإنجاز الحقيقى؟ ستكتشف داخل هذا العمل أفضل الكتب التى ألفت عن النجاح والتى ساعدت ملايين الأشخاص على تحقيق النجاح فى عملهم وحياتهم الشخصية.

هذا الكتاب يعد عمليًا وفلسفيًا فى نفس الوقت، فهو رقيق وكذلك محفز. وهو يتوغل فى السير الذاتية والأعمال وعلم النفس والفلسفة القديمة ليستكشف عوالم الكتب الخصبة الثرية والتى ستأسر مخيلتك وتلهمك لتخطط مسارك لتحقيق الإشباع الشخصى والمهنى.

مع رسم الطريق للرخاء والتحفيز والقيادة والنجاح فى الحياة يلخص هذا الكتاب الأفكار الرئيسية لكل عمل جاء به ليوضح كيف يمكن لهذه الرؤى الخالدة أن تثقفك وتلهمك وتضىء طريقك. اعرف كيف يمكنك التفكير بطموح لتنمو وتحقق الثراء، وكيف تكتسب العادات السبع، وكيف تصبح مديرا فى دقيقة واحدة، وكيف تحل لغز من حرك جبنك، واكتشف فن الحكمة الدنيوية.


مـجـلـة
** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
الابتسامة



أهم 50 كتاباً عن الرخاء

"يجب على أى شخص مهتم بتحقيق فهم عميق للمعنى الحقيقى للازدهار والثروة وتحقيق مستوى أعلى من القدرة على جمعها أن يقرأ هذا الكتاب. ويعد هذا الكتاب صندوق الكنز الملىء بالقطع الذهبية التى تنتظرك لتدرك بها وجود حياة أكثر وفرة من حولك".

جون راندولف برايس مؤلف *The Abundance Book* و*The 40 Day Prosperity plan*.

اعرف كيف يمكنك جمع المزيد من المال وتوظيفه ليعمل لصالحك ـ واكتشف كيف يمكن لجمع الثروة أن يؤدى بك إلى القدرة على التعامل مع قدراتك الكامنة وعلى تحقيق راحة البال. هذا الكتاب يقدم لك نظرة شاملة متفردة على أفضل الكتب البارزة عن جمع وتكوين الثروات.

أجذب الثروة ـ أتقن اللعبة الداخلية للثروة وجمعها بوفرة، من كتب:

The Abundance Book • *Ask and It Is Given* • *Creating Money* • *Do What You Love, The Money Will Follow* • *The Master - Key to Riches* • *Open Your Mind to Prosperity* • *The Path of Prosperity* • *Prosperity* • *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* • السر • *Secrets of the Millionaire Mind* • *Your Invisible Power*

إجمع الثروة ـ تعرف بنجاح على أسرار وإستراتيجيات جامعى الثروات والمكاسب وحكمة الاقتصاديين:

روبرت جى. آلان • بى. تى. بارنام • ريتشارد برانسون • فيليكس دينيس • بيتر دراكر • ميلتون فريدمان توماس فريدمان • بيل جيتس • مايكل إى. جيربر • كونراد هيلتون • جو كاربو • جاى كاواساكى • بول زين بيلزر • آيان راند • أنيتا روديك • هاوارد شولتز • آدام سميث • دونالد ترامب.

أدر الثروة ـ اكتشف أفضل الإستراتيجيات فى مجال التمويل والاستثمار الشخصى من:

دايفيد باخ • جون سى. بوجل • وارن بافيت • جو دومينجيز • جارى إلدرد • بنجامين جراهام • روبرت كيوساكى • بيتر لينش • أندرو ماكلين • جيرالد مانديز • ويليام نيكرسون • سوز أورمان • دايف رامسى فيكى روبين • توماس ستانلى.

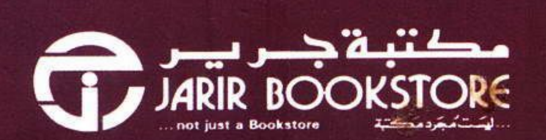
تشارك الثروة مع الآخرين ـ افهم الكيفية التى تتدفق بها الثروة وكيف يمكنك إعطاء شىء ما فى المقابل:

Banker to the Poor • *The Billionaire Who Wasn't* • *The Foundation* • *The Gospel of Wealth* *Natural Capitalism* - *The Soul of Money*

"يعد هذا الكتاب دراسة وافية عن أفضل الكتب التى كتبت على الإطلاق عن مصادر الثراء والنجاح، فهو يجمع ما بين أشهر كلاسيكيات الأعمال وبين الكتب المتفردة المجهولة ليقدم خلاصة من الوضوح المبهج".

ـ "ريتشارد كوخ" مؤلف كتاب مبدأ 20/80






Exclusive
For
www.ibtesama.com
حصريات مجلة الابتسامة